

Частное профессиональное образовательное учреждение  
**«Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н.Косыгина**  
**Новосибирского облпотребсоюза»**  
(ЧПОУ «НКТ имени А.Н.Косыгина Новосибирского облпотребсоюза)



УТВЕРЖДАЮ

Директор техникума  
Т.А.Попова

2025 г

## ПРОГРАММА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

(базовая подготовка)

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление

Рассмотрена и одобрена на  
заседании педагогического совета  
Протокол № 2  
«06» ноябрь 2025 года

2025 г.

Организация-разработчик: Частное профессиональное образовательное учреждение «Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (ЧПОУ «НКТ им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза»).

Разработчик:

Бессараб Олеся Викторовна – преподаватель высшей квалификационной категории

Рассмотрена и одобрена цикловой комиссией экономических дисциплин

Протокол №3 от «03» ноябрь 2025 года

Председатель цикловой комиссии



О.В.Бессараб

Согласовано:

«06» ноябрь 2025 года

Председатель ГЭК

Начальник торгового отдела  
Новосибирского облпотребсоюза



Л.В.Топорова

## 1. Общие положения

Программа государственной итоговой аттестации разработана в соответствии с: Законом Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (с изменениями и дополнениями); Федеральным государственным образовательным стандартом (далее ФГОС) по специальностям среднего профессионального образования (далее – СПО) **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 мая 2014г. № 539 с изменениями, утвержденными Приказом Министерства просвещения РФ от 01 сентября 2022 г. №796 «О внесении изменений в федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования»; приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11 2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 05.05.2022 г. №311 «О внесении изменений в приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 г. №800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»; приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.01.2023 г. №37 «О внесении изменений в Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования, утвержденный приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 г №800»; Положением «О государственной итоговой аттестации» ЧПОУ «НКТ им. А.Н. Косыгина Новосибирского облпотребсоюза» (утверждено Протоколом заседания Педагогического совета от 29.08.2025г.№ 1).

Целью государственной итоговой аттестации является подтверждение уровня сформированности профессиональных и общих компетенций, обучающихся в области профессиональной деятельности

**Наименование присваиваемой квалификации** – менеджер по продажам.

**Область профессиональной деятельности выпускников:** организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

**Объекты профессиональной деятельности выпускников:**

товары, производимые и/или реализуемые в производственных, обслуживающих организациях;

услуги, оказываемые сервисными организациями;

первичные трудовые коллективы.

**Виды деятельности выпускников (по программе базовой подготовки):**

1. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.
2. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.
3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.
4. Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

## **2. Вид государственной итоговой аттестации**

2.1. Государственная итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

2.2. Демонстрационный экзамен проводится по двум уровням:

– демонстрационный экзамен базового уровня проводится на основе требований к результатам освоения образовательных программ СПО, установленных федеральными государственными образовательными стандартами среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО);

– демонстрационный экзамен профильного уровня проводится по решению образовательной организации на основании заявлений выпускников на основе требований к результатам освоения образовательных программ среднего профессионального образования, установленных в соответствии с ФГОС СПО, включая квалификационные требования, заявленные организациями, работодателями, заинтересованными в подготовке кадров соответствующей квалификации, в том числе являющимися стороной договора о сетевой форме реализации образовательных программ и (или) договора о практической подготовке обучающихся (далее - организации-партнеры).

Заявления от выпускников о выборе профильного уровня демонстрационного экзамена принимаются в учебную часть техникума в течение 15 календарных дней с даты ознакомления обучающихся с Программой государственной итоговой аттестации по специальности.

2.3. 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.

2.4. Тематика дипломных работ определяется преподавателями цикловой комиссии экономических дисциплин. Выпускнику предоставляется право выбора темы дипломной работы, в том числе предложения своей темы с необходимым обоснованием целесообразности ее выбора для практического применения. Тема дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Примерная тематика дипломных работ представлена в приложении №1.

### **3. Сроки проведения государственной итоговой аттестации**

- 3.1. Объем времени на государственную итоговую аттестацию 216 часов (6 недель). Подготовка дипломной работы, защита дипломной работы, проведение демонстрационного экзамена с 18.05.2026г. по 27.06.2026г для обучающихся очной формы обучения.
- 3.2 Подготовка и проведение демонстрационного экзамена осуществляется в соответствии с планом-графиком проведения демонстрационного экзамена, утвержденным Министерством образования Новосибирской области.

### **4. Условия выполнения дипломной работы**

- 4.1. Программа Государственной итоговой аттестации утверждается директором техникума после обсуждения на заседании педагогического совета с участием председателей Государственных экзаменационных комиссий, после чего доводится до сведения выпускников не позднее, чем за шесть месяцев до начала Государственной итоговой аттестации.
- 4.2. Закрепление за выпускниками тем дипломных работ, назначение руководителей и консультантов осуществляется приказом директора техникума не позднее 3 месяцев до проведения государственной итоговой аттестации.
- 4.3. По утвержденным темам руководителем дипломной работы разрабатывается индивидуальное задание. Задания утверждаются заместителем директора по учебно-производственной работе, выдаются обучающемуся не позднее, чем за две недели до начала преддипломной практики.
- 4.4. В отдельных случаях допускается выполнение дипломной работы группой студентов, при этом индивидуальные задания выдаются каждому студенту.
- 4.5. Общее руководство и контроль за ходом выполнения дипломных работ осуществляют заместитель директора по учебно-производственной работе, заведующий отделением, председатель цикловой комиссии.

4.6. Основные функции руководителя дипломной работы: разработка индивидуального задания; консультирование по выполнению дипломной работы; оказание помощи студенту в подборе литературы; контроль за ходом выполнения дипломной работы; подготовка письменного отзыва на дипломную работу.

4.7. Требования к структуре, содержанию и оформлению дипломной работы определяются методическими рекомендациями по организации выполнения и защиты дипломной работы, согласованными на заседании цикловой комиссии.

4.8. Дипломная работа рецензируются специалистами с места производственной (преддипломной) практики или преподавателем техникума профильного направления. Содержание рецензии доводится до сведения обучающихся на позднее, чем за 14 дней до защиты дипломной работы.

4.9. По завершении выполнения обучающимся дипломной работы руководитель подписывает её и вместе с заданием и своим письменным отзывом передает в учебную часть.

4.10. После ознакомления с рецензией и отзывом руководителя заместитель директора по учебно-производственной работе решает вопрос о допуске обучающегося к защите.

## **5. Защита дипломной работы**

5.1. Для проведения государственной итоговой аттестации в техникуме по каждой специальности создаются государственные экзаменационные комиссии (далее – ГЭК), численностью на менее 5 человек.

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

-педагогических работников;

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

При проведении демонстрационного экзамена в составе ГЭК создается экспертная группа из числа лиц, приглашенных из сторонних организаций и обладающих профессиональными знаниями, навыками и опытом в сфере, соответствующей профессии или специальности среднего профессионального образования или укрупненной группы профессий и специальностей, по которой проводится демонстрационный экзамен (далее соответственно - экспертная группа, эксперты).

5.3. Персональный и качественный состав государственной экзаменацонной комиссии (ГЭК) утверждается приказом директора техникума на позднее, чем за 4 недели до начала Государственной итоговой аттестации. Государственная экзаменацонная комиссия действует в течение одного календарного года.

5.4. Расписание проведения государственной итоговой аттестации выпускников утверждается директором техникума и доводится до сведения обучающихся не позднее, чем за 4 недели до начала работы ГЭК. Допуск студентов к государственной итоговой аттестации объявляется приказом директора техникума, не позднее 2 недель до даты проведения Государственной итоговой аттестации.

5.5. На заседание ГЭК предоставляются следующие документы:

- программа государственной итоговой аттестации;
- приказ директора о допуске обучающихся к государственной итоговой аттестации;
- сведения об успеваемости обучающихся;
- зачетные книжки обучающихся;
- книга протоколов заседаний государственной экзаменацонной комиссии.

5.6. На защиту дипломной работы отводится на более 20 минут, в том числе на доклад обучающегося 7 – 10 минут.

5.7. Процедура защиты устанавливается председателем ГЭК. Он может предоставить слово руководителю дипломной работы и рецензенту, если они присутствуют на заседании.

5.8. ГЭК возглавляет председатель, который утверждается приказом Министерства образования Новосибирской области. Количество членов ГЭК должно составлять не менее 5 человек, включая председателя ГЭК и заместителя председателя ГЭК.

5.9. 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.

5.10. Решение ГЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ГЭК, в случае его отсутствия заместителем ГЭК и секретарем ГЭК и хранится в архиве образовательной организации не менее 5 лет с последующей передачей в Государственный городской архив г. Новосибирска.

5.11. На ГЭК возлагается:

- комплексная оценка уровня подготовки выпускников и соответствия их подготовки требованиям квалификационных характеристик и государственного образовательного стандарта;
- решение вопроса о присвоении выпускникам квалификации и о выдаче студентам дипломов без отличия или с отличием;
- разработка рекомендаций по совершенствованию подготовки выпускников на основании результатов государственной итоговой аттестации.

5.12. По окончании государственной итоговой аттестации, председатель ГЭК составляет отчет и передаёт его заместителю директора по учебно-производственной работе.

5.13. По результатам государственной итоговой аттестации выпускник имеет право подать в апелляционную комиссию письменную апелляцию (заявление) о нарушении, по его мнению, Порядка и (или) несогласии с результатами государственной итоговой аттестации (далее - апелляция).

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

5.15. Апелляция о нарушении Порядка подается непосредственно в день проведения государственной итоговой аттестации, в том числе до выхода из центра проведения экзамена. Апелляция о несогласии с результатами государственной итоговой аттестации подается не позднее следующего рабочего дня после объявления результатов государственной итоговой аттестации.

5.16. Апелляция рассматривается апелляционной комиссией не позднее трех рабочих дней с момента ее поступления. Состав апелляционной комиссии утверждается директором техникума одновременно с утверждением состава ГЭК.

## **6. Критерии оценки дипломной работы**

6.1. При определении окончательной оценки при защите дипломной работы учитываются:

- доклад выпускника;
- ответы на вопросы;
- оценка рецензента;
- отзыв руководителя.

Критерии оценивания дипломной работы представлены в приложении №2.

6.2. Выпускникам, не прошедшим ГИА по уважительной причине, в том числе не явившимся по уважительной причине для прохождения одного из аттестационных испытаний, предусмотренных формой ГИА (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по уважительной причине), предоставляется возможность пройти ГИА, в том числе не пройденное аттестационное испытание (при его наличии), без отчисления из образовательной организации.

6.3. Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, в том числе не явившиеся для прохождения ГИА без уважительных причин (далее - выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине) и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, могут быть допущены образовательной организацией для повторного участия в ГИА не более двух раз.

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

6.5. Выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, отчисляются из образовательной организации и проходят ГИА не ранее чем через шесть месяцев после прохождения ГИА впервые.

Для прохождения ГИА выпускники, не прошедшие ГИА по неуважительной причине, и выпускники, получившие на ГИА неудовлетворительные результаты, восстанавливаются в образовательной организации на период времени, установленный образовательной организацией самостоятельно, но не менее предусмотренного календарным учебным графиком для прохождения ГИА по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

## **7. Особенности проведения демонстрационного экзамена**

7.1. Задание демонстрационного экзамена включает комплексную практическую задачу, моделирующую профессиональную деятельность и выполняемую в режиме реального времени.

7.2. Демонстрационный экзамен базового и профильного уровня проводится с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя

конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания, разрабатываемых оператором.

7.3. Комплект оценочной документации включает комплекс требований для проведения демонстрационного экзамена, перечень оборудования и оснащения, расходных материалов, средств обучения и воспитания, план застройки Центра проведения демонстрационного экзамена, требования к составу экспертных групп, инструкции по технике безопасности, а также образцы заданий.

7.4. Выбор комплектов оценочной документации для целей проведения демонстрационного экзамена осуществляется техникумом самостоятельно на основе анализа соответствия содержания задания оценки освоения образовательной программы по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

КОД для демонстрационного экзамена: <https://bom.firpo.ru/Public/5780>.

7.5. Техникум обеспечивает реализацию процедуры демонстрационного экзамена как части образовательной программы, в том числе выполнение требований охраны труда, безопасности жизнедеятельности, пожарной безопасности, соответствие санитарным нормам и правилам.

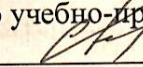
7.6. Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы в балльной системе в соответствии с требованиями комплекта оценочной документации.

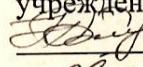
7.7. Процедура перевода общего количества набранных баллов в оценку осуществляется исходя из следующих критериев:

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
Отношение полученного количества баллов к максимальному возможному (в процентах)	90,00-100%	65,00- 89,99%	50,00-64,99%	0,00-49,99%

7.8. Для проведения демонстрационного экзамена могут привлекаться волонтеры с целью обеспечения безопасных условий выполнения заданий демонстрационного экзамена студентами, в том числе для обеспечения соответствующих условий для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

7.9. При проведении демонстрационного экзамена, техникум обеспечивает условия проведения экзамена, в том числе питьевой режим, безопасность, медицинское сопровождение и техническую поддержку.

СОГЛАСОВАНО  
Заместитель директора  
по учебно-производственной работе  
  
С.Ф. Бегунова  
«06 » ноябрь 2025г.

СОГЛАСОВАНО  
Методист образовательного  
учреждения  
  
Н.Н. Вензель  
«06 » ноябрь 2025 г.

Приложение 1

№ п/п	Примерная тематика дипломных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	Профессиональный модуль
2.	Организация и эффективность современных методов торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли.	ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью
3.	Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия	
4.	Организация и совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия (розничного, оптового).	
5.	Организация и управление торгово-технологическими процессами на предприятиях торговли (розничных, оптовых).	
6.	Организация складского хозяйства организации и направления его совершенствования в ООО «.....	
7.	Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.	
8.	Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях розничной торговли.	
9.	Организация сбытовой деятельности организации.	
10.	Организация и технология товаровнабжения розничных торговых предприятий.	
11.	Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности.	
12.	Организация хозяйственных связей на предприятии (организации)	
13.	Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга.	ПМ 02. Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности
14.	Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале как метод управления розничным предприятием.	
15.	Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на примере конкретного предприятия)	
16.	Формирование системы лояльности потребителей (торгового предприятия)	
17.	Маркетинговые исследования спроса на услуги торгового предприятия, на примере (конкретного предприятия)	
18.	Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке.	
19.	Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта в маркетинговой деятельности ООО «...»	
20.	Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия....	
21.	Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города.	
22.	Экономический анализ оборота розничной торговли и	

	направления его совершенствования.	
23.	Оценка финансового состояния организации.	
24.	Экономический анализ показателей по труду и средств на его оплату в торговле	
25.	Экономические ресурсы торговли, эффективность их использования.	
26.	Эффективность управления товарными запасами (на материалах ООО, ОАО и т.д.).	
27.	Мотивация труда работников как фактор эффективного управления торгово-сбытовой деятельностью организации в условиях рынка (на материалах _____)	
28.	Анализ организации оплаты труда как фактор эффективного управления торговой деятельностью организации и возможные пути повышения ее стимулирующей функции (на материалах _____)	
29.	Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на материалах _____).	
30.	Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта (на материалах _____)	
31.	Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия (на материалах ____).	
32.	Маркетинговые исследования отношения потребителей к рекламе товара (услуги, предприятия)	
33.	Маркетинговые исследования потребителей (на примере конкретного товара, услуги)	
34.	Маркетинговые исследования рынка (на примере конкретного товара, услуги).	
35.	Маркетинговые исследования спроса на товары торгового предприятия (на материалах _____)	
36.	Организация и совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии (на материалах _____)	
37.	Особенности маркетинга в сфере услуг (на материалах _____)	
38.	Особенности маркетинговой деятельности в сети Интернет	
39.	Оценка конкурентоспособности торгового предприятия (на материалах _____)	
40.	Развитие системы Интернет-маркетинга на предприятии	
41.	Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке (на материалах _____)	
42.	Роль маркетинговых исследований в деятельности коммерческой фирмы (на материалах _____)	
43.	Роль маркетинговых исследований в совершенствование системы обслуживания покупателей (на материалах ____)	
44.	Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли (на материалах _____)	
45.	Формирование системы лояльности потребителей (на	

	материалах _____).	
46.	Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города (на материалах _____).	
47.	Анализ и пути повышения эффективности использования основных средств организации (на материалах _____)	
48.	Оценка состояния и пути улучшения платежеспособности и ликвидности организации (на материалах _____)	
49.	Оценка состояния и пути повышения эффективности использования оборотных активов организации (на материалах _____)	
50.	Анализ структуры ассортимента, потребительских свойств и организации хранения (вида товаров), вырабатываемых (предприятиями потребительской кооперации, ООО, ОАО) города, района.	ПМ. 03 Управление ассортиментом. Оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров
51.	Формирование ассортимента товаров и ассортиментная политика (предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, города, района).	
52.	Сравнительный анализ структуры ассортимента и качества (группы, подгруппы), (на материалах не менее двух предприятий потребительской организации, ООО, ОАО, района, и т.д.).	
53.	Изучение ассортимента, потребительского спроса и качества товаров (группы, подгруппы) (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, района, города).	
54.	Анализ факторов формирования ассортимента непродовольственных товаров (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, и т.д.).	

**Примерная тематика дипломных работ  
по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

1. Организация и эффективность современных методов торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли.
2. Организация торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия
3. Организация и совершенствование коммерческой деятельности торгового предприятия (розничного, оптового).
4. Организация и управление торгово-технологическими процессами на предприятиях торговли (розничных, оптовых).
5. Организация и стимулирование продаж товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых).
6. Продвижение товаров в торговых предприятиях (розничных, оптовых) с использованием инструментов мерчендайзинга.
7. Организация складского хозяйства организации и направления его совершенствования в ООО «.....»
8. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
9. Организация закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях розничной торговли.
10. Организация сбытовой деятельности организации.
11. Организация хозяйственных связей на предприятии (организации)
12. Организация и технология товаровнабжения розничных торговых предприятий.
13. Оценка состояния материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияния на эффективность коммерческой деятельности.
14. Мерчендайзинговый подход к размещению и выкладке товаров в торговом зале как метод управления розничным предприятием.
15. Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на примере конкретного предприятия)
16. Формирование системы лояльности потребителей (торгового предприятия)
17. Маркетинговые исследования спроса на услуги торгового предприятия, на примере (конкретного предприятия)
18. Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке.
19. Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта в маркетинговой деятельности ООО «...»
20. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия....

21. Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города.
22. Экономический анализ оборота розничной торговли и направления его совершенствования.
23. Оценка финансового состояния организации.
24. Экономический анализ показателей по труду и средств на его оплату в торговле
25. Экономические ресурсы торговли, эффективность их использования.
26. Эффективность управления товарными запасами (на материалах ООО, ОАО и т.д.).
27. Анализ структуры ассортимента, потребительских свойств и организации хранения (вида товаров), вырабатываемых (предприятиями потребительской кооперации, ООО, ОАО) города, района.
28. Формирование ассортимента товаров и ассортиментная политика (предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, города, района).
29. Сравнительный анализ структуры ассортимента и качества (группы, подгруппы), (на материалах не менее двух предприятий потребительской организации, ООО, ОАО, района, и т.д.).
30. Изучение ассортимента, потребительского спроса и качества товаров (группы, подгруппы) (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, района, города).
31. Анализ факторов формирования ассортимента непродовольственных товаров (на материалах предприятия потребительской кооперации, ООО, ОАО, и т.д.).
32. Мотивация труда работников как фактор эффективного управления торгово-сбытовой деятельностью организации в условиях рынка (на материалах \_\_\_\_\_)
33. Анализ организации оплаты труда как фактор эффективного управления торговой деятельностью организации и возможные пути повышения ее стимулирующей функции (на материалах \_\_\_\_\_)
34. Анализ взаимодействия предприятия с маркетинговой средой (на материалах \_\_\_\_\_).
35. Анализ системы формирования спроса и стимулирования сбыта (на материалах \_\_\_\_\_)
36. Влияние маркетинговой деятельности на конкурентоспособность предприятия (на материалах \_\_\_\_\_).
37. Маркетинговые исследования отношения потребителей к рекламе товара (услуги, предприятия)
38. Маркетинговые исследования потребителей (на примере конкретного товара, услуги)
39. Маркетинговые исследования рынка (на примере конкретного товара, услуги).

40. Маркетинговые исследования спроса на товары торгового предприятия (на материалах \_\_\_\_\_)
41. Организация и совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии (на материалах \_\_\_\_\_)
42. Особенности маркетинга в сфере услуг (на материалах \_\_\_\_\_)
43. Особенности маркетинговой деятельности в сети Интернет
44. Особенности продвижения товара (услуги, предприятия) на рынке города (на материалах \_\_\_\_\_).
45. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия (на материалах \_\_\_\_\_)
46. Развитие системы Интернет-маркетинга на предприятии
47. Рекламная деятельность торгового предприятия как элемент продвижения на рынке (на материалах \_\_\_\_\_)
48. Роль маркетинговых исследований в деятельности коммерческой фирмы (на материалах \_\_\_\_\_)
49. Роль маркетинговых исследований в совершенствование системы обслуживания покупателей (на материалах \_\_\_\_\_)
50. Роль рекламы в продвижении товара в магазинах розничной торговли (на материалах \_\_\_\_\_)
51. Формирование системы лояльности потребителей (на материалах \_\_\_\_\_).
52. Анализ и пути повышения эффективности использования основных средств организации (на материалах \_\_\_\_\_)
53. Оценка состояния и пути улучшения платежеспособности и ликвидности организации (на материалах \_\_\_\_\_)
54. Оценка состояния и пути повышения эффективности использования оборотных активов организации (на материалах \_\_\_\_\_)

**Критерии оценивания дипломной работы**

№п/п	Параметры и критерии оценки	Баллы	Оценка
<b>K1</b>	<b>Соответствие структуры дипломной работы рекомендуемым требованиям</b>		
	Соответствует полностью	2	
	Соответствует частично (отсутствуют приложения, рецензия)	1	
	Не соответствует	0	
<b>K2</b>	<b>Соответствие содержания дипломной работы заявленной теме</b>		
	Соответствует полностью (высокий уровень проработанности теоретического и практического разделов работы)	2	
	Соответствует частично (слабый уровень проработанности теоретического и/или практического разделов работы)	1	
	Не соответствует	0	
<b>K3</b>	<b>Соответствие оформления дипломной работы рекомендуемым требованиям</b>		
	Соответствует полностью	2	
	Соответствует частично	1	
	Не соответствует	0	
<b>K4</b>	<b>Своевременность сдачи дипломной работы в цикловую комиссию</b>		
	Своевременно (в соответствии с заданием)	2	
	Несвоевременно	1	
<b>K5</b>	<b>Качество выступления на защите дипломной работы</b>		
	Высокий уровень (свободное владение содержанием дипломной работы, актуальность и практиконаправленность информации для выступления, полнота, соблюдение регламента выступления, аргументированность ответов на вопросы)	2	
	Средний уровень (хороший уровень владения содержанием дипломной работы, практический характер работы представлен не в полном объеме, недостаточная четкость, соблюдение регламента выступления, точность и аргументированность ответов на вопросы)	1	
	Низкий уровень (слабое ориентирование в содержании теоретического и практического материала работы, несоблюдение регламента выступления, неточные ответы и/или отсутствие ответов на вопросы)	0	
<b>K6</b>	<b>Качество презентационных материалов к выступлению на защите дипломной работы (презентация, раздаточный материал, образцы и т.д.)</b>		
	Наличие презентационных материалов, соответствие теме и обоснованное использование во время выступления	2	
	Наличие презентационных материалов, но недостаточное их соответствие содержанию вступления	1	
	Отсутствие презентационных материалов	0	
	<b>Критерии оценивания:</b> 11-12 баллов – «отлично» 8 -10 баллов – «хорошо» 6- 7 баллов – «удовлетворительно» менее 6 баллов – «неудовлетворительно»		