

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Горшков Георгий Сергеевич  
Должность: Директор  
Дата подписания: 03.05.2024 09:43:37  
Уникальный программный идентификатор:  
77acd55e49b7c81c7c6a46276b4779b08f9164a9

**Автономная некоммерческая организация  
профессионального образования  
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

Одобрено Педагогическим  
советом  
«12» марта 2024 г.  
Протокол № 5

УТВЕРЖДЕНО  
приказом Директора МФЮИ  
от «25» апреля 2024 г.

**ПРОГРАММА  
ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**по программе подготовки специалистов среднего звена  
специальности  
38.02.08 Торговое дело**

**Квалификация выпускника – "специалист торгового дела"**

Программа итоговой аттестации выпускников разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденным приказом Минпросвещения России от 19.07.2023 № 548 (Зарегистрировано в Минюсте России 22.08.2023 N 74906).

**РАССМОТРЕНО:**

на заседании кафедры "Экономика и государственное и муниципальное управление"

Протокол № 5 от 12 марта 2024 г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Задворнева Е.П.

**СОГЛАСОВАНО:**

Председатель экзаменационной комиссии

Генеральный директор ООО «Роговское»

Е.В. Кучеренко

**СОГЛАСОВАНО:**

ООО «Агроторг»

Коммерческий директор Уласкаев К.В.

Разработчик:

Задворнева Е.П., доцент

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	4
2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	6
3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	8
3.1. Форма итоговой аттестации .....	8
3.2. Объем времени, этапы и условия проведения итоговой аттестации ....	8
3.3. Условия допуска к итоговой аттестации.....	8
4. ТРЕБОВАНИЯ К ДЕМОНСТРАЦИОННОМУ ЭКЗАМЕНУ.....	9
4.1. Общие требования к демонстрационному экзамену.....	9
4.2. Порядок проведения демонстрационного экзамена.....	10
4.3. Права и обязанности обучающихся на демонстрационном экзамене	11
4.4. Допуск выпускников к выполнению заданий осуществляется .....	11
4.5. Оценивание результатов демонстрационного экзамена .....	12
5. ТРЕБОВАНИЯ К ДИПЛОМНОЙ РАБОТЕ .....	13
5.1. Требования к тематике дипломной работы .....	13
5.2. Требования к структуре, объему и оформлению дипломной работы.	13
5.3. Требования к подготовке и процедуре защиты дипломной работы ...	14
5.4. Документационное обеспечение подготовки и проведения итоговой аттестации.....	15
5.5. Критерии оценки защиты дипломной работы.....	15
6. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ .....	19
6.1. Общие требования к проведению ИА для лиц с ОВЗ.....	19
6.2. Дополнительные требования к проведению ИА для лиц с ОВЗ .....	20
7. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ	21
8. ТЕМАТИКА ДИПЛОМНЫХ РАБОТ .....	25
ПРИЛОЖЕНИЕ 1.....	<a href="#">31</a>

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Программа итоговой аттестации определяет порядок проведения ИА по специальности **38.02.08 Торговое дело** для выпускников, завершающих освоение программы подготовки специалистов среднего звена в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт» (далее – МФЮИ).

Целью итоговой аттестации является определение соответствия результатов освоения обучающимися основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования соответствующим требованиям ФГОС СПО 38.02.08 Торговое дело.

Содержание программы ИА разработано на основе:

- Федерального закона от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 24.08.2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 08.11.2021 г. № 800 «Об утверждении Порядка проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 19.07.2023 г. № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело».

Программа ИА фиксирует основные регламенты подготовки и проведения процедуры итоговой аттестации, определенные в нормативных и организационно-методических документах МФЮИ:

- Положении о порядке проведения итоговой аттестации по не имеющим государственной аккредитации образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»;

- Положении об организации выполнения и защиты дипломной работы (проекта) по образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»;

- Положении о проведении демонстрационного экзамена в рамках итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»;

– Методических рекомендаций к выполнению и защите дипломной работы по специальности 38.02.08 Торговое дело.

В Программе итоговой аттестации используются следующие сокращения:

ФГОС СПО – федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования

ОК – общие компетенции

ПК – профессиональные компетенции

ДР – дипломная работа

ИА – итоговая аттестация

ЭК – экзаменационная комиссия

ДЭ – демонстрационный экзамен

КОД – комплект оценочной документации

ЦПДЭ – центр проведения экзамена

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Выпускнику, освоившему образовательную программу по специальности 38.02.08 Торговое дело, присваивается квалификация – «специалист торгового дела».

Специалист торгового дела должен обладать **общими компетенциями**:

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 правовой и 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 российских духовно-нравственных 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.

А также должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам деятельности:

<b>Вид деятельности: Организация и осуществление торговой деятельности</b>
ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
<b>Вид деятельности: Товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров</b>
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых

технологий.
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
<b>Вид деятельности: Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами</b>
ПК 3.1. Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.2. Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
ПК 3.3. Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
ПК 3.4. Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
ПК 3.5. Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
ПК 3.6. Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 3.7. Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8. Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
<b>Вид деятельности: Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих</b>
ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков.
ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги.
ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям.
ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей.

### **3. ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

#### **3.1. Форма итоговой аттестации**

Итоговая аттестация по специальности 38.02.08 Торговое дело проводится в форме демонстрационного экзамена и защиты дипломной работы.

#### **3.2. Объем времени, этапы и условия проведения итоговой аттестации**

Итоговая аттестация проводится в несколько этапов, распределенных во времени:

1. Подготовка дипломной работы.
2. Подготовка к демонстрационному экзамену.
3. Демонстрационный экзамен.
4. Защита дипломной работы.

Объем времени и сроки, отводимые на подготовку и проведение итоговой аттестации в соответствии с учебным планом и по расписанию ИА:

№	Этапы подготовки и проведения ИА	Объем времени в неделях	Срок проведения
1	Подготовка к защите ДР	0,5 недели	18.05.2026 – 20.05.2026
2	Подготовка к демонстрационному экзамену и защите ДР	0,5 недели	21.05.2026 – 23.05.2026
3	Демонстрационный экзамен	3 недели	25.05.2026 – 13.06.2026 в соответствии с графиком
	Защита ДР	2 недели	15.06.2026 – 27.06.2026 в соответствии с расписанием

#### **3.2. Условия допуска к итоговой аттестации**

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



## **4. ТРЕБОВАНИЯ К ДЕМОНСТРАЦИОННОМУ ЭКЗАМЕНУ**

### **4.1. Общие требования к демонстрационному экзамену**

Демонстрационный экзамен направлен на определение уровня освоения выпускником материала, предусмотренного образовательной программой, и степени сформированности профессиональных умений и навыков путем проведения независимой экспертной оценки выполненных выпускником практических заданий в условиях реальных или смоделированных производственных процессов.

По решению образовательной организации проводится демонстрационный экзамен профильного уровня с использованием единых оценочных материалов, включающих в себя конкретные комплекты оценочной документации, варианты заданий и критерии оценивания (далее - оценочные материалы), разрабатываемых организацией, определяемой Министерством просвещения Российской Федерации из числа подведомственных ему организаций (далее - оператор).

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

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

Комплекты оценочной документации для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня разрабатываются оператором с участием организаций-партнеров, отраслевых и профессиональных сообществ.

## **4.2. Порядок проведения демонстрационного экзамена**

Задания демонстрационного экзамена доводятся до главного эксперта в день, предшествующий дню начала демонстрационного экзамена.

Демонстрационный экзамен проводится в дистанционном формате.

Выпускники проходят демонстрационный экзамен в составе экзаменационных групп.

Планом проведения ДЭ, утверждаемым ЭК совместно с образовательной организацией, утверждается:

- место расположения ЦПДЭ;
- дата и время начала проведения ДЭ;
- расписание сдачи экзаменов в составе экзаменационных групп;
- планируемая продолжительность проведения ДЭ;
- технические перерывы в проведении ДЭ.

Образовательная организация знакомит выпускников, сдающих ДЭ, и лиц, обеспечивающих проведение ДЭ с местом расположения центра проведения экзамена, датой и временем начала проведения демонстрационного экзамена, расписанием сдачи экзаменов в составе экзаменационных групп, планируемой продолжительностью проведения демонстрационного экзамена, техническими перерывами в проведении демонстрационного экзамена в соответствии с планом проведения демонстрационного экзамена.

План проведения демонстрационного экзамена утверждается ЭК совместно с образовательной организацией, не позднее чем за двадцать календарных дней до даты проведения демонстрационного экзамена.

Количество, общая площадь и состояние помещений, предоставляемых для проведения демонстрационного экзамена, обеспечивают проведение демонстрационного экзамена в соответствии с КОД.

Выпускники знакомятся со своими рабочими местами, под руководством главного эксперта, с планом проведения демонстрационного экзамена, условиями оказания первичной медицинской помощи в центре

проведения экзамена. Факт ознакомления отражается главным экспертом в протоколе распределения рабочих мест.

Допуск выпускников в центр проведения экзамена осуществляется главным экспертом на основании документов, удостоверяющих личность.

#### **4.3. Права и обязанности обучающихся на демонстрационном экзамене**

Выпускники вправе:

пользоваться оборудованием ЦПДЭ, необходимыми материалами, средствами обучения и воспитания в соответствии с требованиями КОД, задания ДЭ;

получать разъяснения технического эксперта по вопросам безопасной и бесперебойной эксплуатации оборудования ЦПДЭ;

получить копию задания ДЭ на бумажном носителе.

Выпускники обязаны:

во время проведения ДЭ не пользоваться и не иметь при себе средства связи, носители информации, средства ее передачи и хранения, если это прямо не предусмотрено КОД;

во время проведения ДЭ использовать только средства обучения и воспитания, разрешенные КОД;

во время проведения ДЭ не взаимодействовать с другими выпускниками, экспертами, иными лицами, находящимися в ЦПДЭ, если это не предусмотрено КОД и заданием ДЭ.

Выпускники могут иметь при себе лекарственные средства и питание, прием которых осуществляется в специально отведенном для этого помещении согласно плану проведения ДЭ за пределами ЦПДЭ.

#### **4.4. Допуск выпускников к выполнению заданий**

Допуск выпускников к выполнению заданий осуществляется при условии обязательного их ознакомления с требованиями охраны труда и производственной безопасности на основании документа, удостоверяющего

его личность.

#### 4.5. Оценивание результатов демонстрационного экзамена

Процедура оценивания результатов выполнения заданий демонстрационного экзамена осуществляется членами экспертной группы по 100-балльной системе в соответствии с требованиями КОД.

Баллы выставляются в протоколе проведения ДЭ, который подписывается каждым членом экспертной группы и утверждается главным экспертом после завершения экзамена для экзаменационной группы.

При выставлении баллов присутствует член ЭК, не входящий в экспертную группу, присутствие других лиц запрещено.

Подписанный членами экспертной группы и утвержденный главным экспертом протокол проведения ДЭ далее передается в ЭК для выставления оценок по итогам ИА.

На основании протокола проведения ДЭ, члены ЭК переводят полученные баллы в оценку «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» в соответствии со шкалой перевода, представленной в Таблице 1.

Таблица 1.

Оценка ГИА	«2»	«3»	«4»	«5»
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%
Количество баллов из максимально возможных	0-15,99	16,00-31,99	32,00-55,99	56,00-80,00

Оригиналы протоколов проведения ДЭ передаются на хранение в образовательную организацию в составе архивных документов.

## **5. ТРЕБОВАНИЯ К ДИПЛОМНОЙ РАБОТЕ**

### **5.1. Требования к тематике дипломной работы**

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, демонстрирующую уровень знаний выпускника в рамках выбранной темы, а также сформированность его профессиональных умений и навыков.

Тематика дипломной работы должна соответствовать содержанию одного или нескольких профессиональных модулей, входящих в образовательную программу среднего профессионального образования.

Тематика дипломных работ разрабатываются преподавателями МФЮИ совместно со специалистами предприятий и организаций. Темы ДР должны отвечать современным требованиям развития науки и экономики.

Обучающемуся предоставляется право:

- выбора темы дипломной работы из предложенных в Программе итоговой аттестации;
- предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения.

Закрепление за обучающимися тем дипломных работ осуществляется приказом по МФЮИ.

### **5.2. Требования к структуре, объему и оформлению дипломной работы**

Требования к содержанию, объему и структуре дипломной работы определяются методическими указаниями по выполнению и защите ДР по программе подготовки специалистов среднего звена специальности 38.02.08 Торговое дело.

### 5.3. Требования к подготовке и процедуре защиты дипломной работы

Подготовка и защита ДР проводится в несколько этапов, распределенных во времени (Таблица 2):

- 1) подготовка доклада, презентации ДР;
- 2) защита ДР.

Таблица 2.

№ п/п	Этапы защиты	Содержание
1.	Обсуждение результатов демонстрационного экзамена	Заключение ЭК о признании результатов демонстрационного экзамена и подтверждении перевода баллов в оценку.
2.	Доклад обучающегося по теме дипломной работы (7 – 10 минут)	Представление обучающимся результатов своей работы: обоснование актуальности избранной темы, описание научной проблемы и формулировка цели работы, основное содержание работы.
3.	Ответы обучающегося на вопросы	Ответы обучающегося на вопросы членов ГЭК, как непосредственно связанные с рассматриваемыми вопросами работы, так и имеющие отношение к обозначенному проблемному полю исследования. При ответах на вопросы обучающийся имеет право пользоваться своей работой.
4.	Принятие решения ЭК по результатам защиты дипломной работы	Решения ЭК об оценке дипломной работы принимаются на закрытом заседании открытым голосованием простым большинством голосов членов комиссии, участвовавших в заседании. При равном числе голосов голос председателя является решающим.
5.	Документальное оформление результатов защиты дипломной работы	Фиксирование решений ЭК в следующих видах протокола: 1. Протокол перевода баллов демонстрационного экзамена в оценку 2. Протокол заседания ЭК о результатах защиты дипломных работ. 3. Протокол заседания ЭК о выставлении итоговой оценки за выпускную квалификационную работу. 4. Решение о присвоении квалификации <b>Специалист торгового дела</b> и выдаче документов установленного образца о среднем профессиональном образовании. 5. Протокол об утверждении Решения о присвоении квалификации <b>Специалист торгового дела</b> и выдаче документов установленного образца о среднем профессиональном образовании.

#### 5.4. Документационное обеспечение подготовки и проведения итоговой аттестации

№ п/п	Наименование документа
1.	Положение о порядке проведения итоговой аттестации по не имеющим государственной аккредитации образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»
2.	Положение о проведении демонстрационного экзамена в рамках государственной итоговой аттестации по образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»
3.	Положение об организации выполнения и защиты дипломной работы (проекта) по образовательным программам среднего профессионального образования в Автономной некоммерческой организации профессионального образования «Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»
4.	Программа итоговой аттестации выпускников по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело
5.	Комплект оценочной документации для проведения демонстрационного экзамена профильного уровня (инвариантная часть) по специальности 38.02.08 Торговое дело - КОД 38.02.08-2026
6.	Методических рекомендаций к выполнению и защите дипломной работы по специальности 38.02.08 Торговое дело
7.	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ № 548 от 19.07.2023 г.
8.	Распорядительный акт МФЮИ о составе экзаменационной комиссии, апелляционной комиссии.
9.	Распорядительный акт МФЮИ о составе экспертных групп для проведения демонстрационного экзамена
10.	Распорядительный акт МФЮИ о допуске обучающихся к итоговой аттестации.
11.	Протокол(ы) заседаний экзаменационной комиссии.

#### 5.5. Критерии оценки защиты дипломной работы

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

Решение ЭК оформляется протоколом, который подписывается председателем ЭК, в случае его отсутствия заместителем ЭК и секретарем ЭК и хранится в архиве Института.

Протоколы заседаний ЭК сшиваются в отдельные книги по каждой образовательной программе. Для каждого филиала сшиваются самостоятельные книги протоколов заседаний ЭК и апелляционных комиссий.

Решение ЭК оформляется протоколами установленного Институтом образца, в которых фиксируются:

- оценка дипломной работы каждого выпускника;
- вопросы и особые мнения членов комиссии по защите дипломной работы каждого выпускника;
- присвоение квалификации каждому выпускнику;
- решение о выдаче документа об уровне образования каждому выпускнику.

Результаты проведения ИА оцениваются с проставлением одной из отметок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» означают успешное прохождение итогового аттестационного испытания

Результаты проведения ИА объявляются в тот же день после оформления протоколов заседаний ЭК.

– **«ОТЛИЧНО»** – работа исследовательского (практического) характера: соответствует заявленной теме, актуальность темы обоснована убедительно и всесторонне, цель и задачи исследования сформулированы верно, целесообразно определены объекты, предметы и различные методы исследования, выдвинута гипотеза исследования, проведён глубокий последовательный сравнительный анализ литературных источников (не менее двадцати), собственное практическое исследование соответствует индивидуальному заданию, выводы отражают степень достижения цели,



работа оформлена в соответствии с «Методическими рекомендациями по выполнению и защите дипломной работы для обучающихся», имеются положительные отзывы руководителя дипломной работы. При публичном выступлении на защите студент демонстрирует свободное владение материалом работы, чётко и грамотно отвечает на вопросы членов экзаменационной комиссии, мультимедийная презентация полностью соответствует содержанию доклада.

– **«ХОРОШО»** – работа исследовательского (практического) характера: работа соответствует заявленной теме, актуальность темы обоснована убедительно, цель и задачи исследования сформулированы верно, целесообразно определены объекты, предметы и методы исследования, проведён глубокий последовательный сравнительный анализ литературных источников (не менее шестнадцати), собственное практическое исследование соответствует индивидуальному заданию, выводы отражают степень достижения цели, в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите дипломной работы для обучающихся», имеются положительные отзывы руководителя дипломной работы. При публичном выступлении на защите студент демонстрирует свободное владение материалом работы, испытывает затруднения при ответах на вопросы членов экзаменационной комиссии, мультимедийная презентация полностью соответствует содержанию доклада.

– **«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»** – работа исследовательского (практического) характера: работа соответствует заявленной теме, актуальность темы обоснована неубедительно, цель и задачи исследования сформулированы некорректно, объекты, предметы и методы исследования определены нечётко или нецелесообразно, поверхностный анализ литературных источников (менее шестнадцати), собственное практическое исследование частично соответствует индивидуальному заданию, выводы не полностью соответствуют цели, в оформлении работы допущены отступления от «Методическими рекомендациями по выполнению и защите

дипломной работы для обучающихся», имеются замечания со стороны руководителя дипломной работы. При публичном выступлении на защите студент непоследовательно излагает работу, затрудняется при ответах на вопросы членов экзаменационной комиссии, мультимедийная презентация частично отражает содержание доклада. Работа реферативного характера оценивается не выше «удовлетворительно».

– **«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО»** – работа не соответствует заявленной теме, актуальность темы не обоснована, цель и задачи исследования сформулированы некорректно или не сформулированы, объекты, предметы и методы исследования определены нецелесообразно или не сформулированы, теоретическая часть представлена выписками из литературных источников, собственное практическое исследование не соответствует индивидуальному заданию, выводы не соответствуют цели, работа оформлена без учёта требований, изложенных в «Методическими рекомендациями по выполнению и защите дипломной работы для обучающихся», имеются замечания со стороны руководителя дипломной работы. При публичном выступлении на защите студент неконкретно и непоследовательно излагает работу, неправильно отвечает на вопросы членов экзаменационной комиссии, мультимедийная презентация не отражает содержания доклада.

Выпускнику, получившему оценку *«неудовлетворительно»* при защите дипломной работы, выдается академическая справка установленного образца. Академическая справка обменивается на диплом в соответствии с решением экзаменационной комиссии после успешной повторной защиты студентом дипломной работы.

Отметка, полученная по результатам прохождения ДЭ учитывается при выставлении итоговой оценки по защите ВКР после защиты дипломной работы в соответствии с Положением о проведении демонстрационного экзамена.

## **6. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ ВЫПУСКНИКОВ ИЗ ЧИСЛА ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ**

### **6.1. Общие требования к проведению ИА для лиц с ОВЗ**

Для выпускников из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья итоговая аттестация проводится образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких выпускников.

При проведении итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

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

## **6.2. Дополнительные требования к проведению ИА для лиц с ОВЗ**

Дополнительно при проведении итоговой аттестации обеспечивается соблюдение следующих требований в зависимости от категорий выпускников с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке итоговой аттестации оформляются рельефно-точечным шрифтом 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 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 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 итоговый 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;

– по их желанию итоговый экзамен может проводиться в устной форме.

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

## **7. ПОРЯДОК АПЕЛЛЯЦИИ И ПЕРЕСДАЧИ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

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

Апелляция о нарушении Порядка подается непосредственно в день проведения ИА, в том числе до выхода из центра проведения экзамена.

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

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

Состав апелляционной комиссии утверждается образовательной организацией одновременно с утверждением состава ЭК.

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

На заседание апелляционной комиссии приглашается председатель соответствующей ЭК, а также главный эксперт при проведении ИА в форме демонстрационного экзамена.

При проведении ИА в форме демонстрационного экзамена 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, конференц-связи, 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.

Рассмотрение апелляции не является пересдачей ИА.

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

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

об удовлетворении апелляции, если изложенные в ней сведения о допущенных нарушениях Порядка подтвердились и повлияли на результат ИА.

В последнем случае результаты проведения ИА подлежат аннулированию, в связи с чем протокол о рассмотрении апелляции не позднее следующего рабочего дня передается в ЭК для реализации решения апелляционной комиссии. Выпускнику предоставляется возможность пройти

ИА в дополнительные сроки, установленные образовательной организацией без отчисления такого выпускника из образовательной организации в срок не более четырех месяцев после подачи апелляции.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ИА, полученными при прохождении демонстрационного экзамена, секретарь ЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ЭК, протокол проведения демонстрационного экзамена, 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 ИА, полученными при защите дипломного проекта (работы), секретарь ЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию дипломный проект (работу), протокол заседания ЭК.

В случае рассмотрения апелляции о несогласии с результатами ИА, полученными при сдаче итогового экзамена, секретарь ЭК не позднее следующего рабочего дня с момента поступления апелляции направляет в апелляционную комиссию протокол заседания ЭК, письменные ответы выпускника (при их наличии).

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

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.

Решение апелляционной комиссии является окончательным и пересмотру не подлежит.

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

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



## 8. ТЕМАТИКА ДИПЛОМНЫХ РАБОТ

Все дипломные работы разрабатываются по темам на примере конкретной организации. Организация, где обучающиеся проходят производственную практику (преддипломную) и объект исследования ДР совпадают.

1. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности оптового торгового предприятия (на примере...).
2. Внедрение политики импортозамещения торговым предприятием (на примере...).
3. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли (на примере...).
4. Издержки обращения и их рационализация в торговле (на примере...).
5. Инновационные технологии в организации планировки торгового пространства в магазинах современных форматов (на примере ...).
6. Возможность применения инновационных технологий в организации товароснабжения торговых предприятий (на примере...).
7. Инновационный подход к формированию ассортимента и управлению товарными запасами в розничной торговле (на примере...).
8. Обеспечение конкурентоспособности предприятий сферы торговли в современных условиях (на примере...).
9. Методы обеспечения конкурентоспособности интернет-магазина в условиях рынка (на примере...).
10. Оптимизация системы закупки товаров с использованием современных информационных технологий (на примере...).
11. Оптимизация системы торгово-закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии (на примере...).
12. Оптимизация управления товарными запасами в каналах распределения (на примере...).
13. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли, обеспечивающей запросы потребительского рынка (на примере...).
14. Организация и совершенствование коммерческой деятельности торговых предприятий на региональном рынке (на примере...).
15. Организация и управление закупочно-сбытовой деятельностью торговых структур (на примере...).
16. Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере...).
17. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием возможностей Интернет-среды (на примере...).

18. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере...).
19. Организация розничных продаж в коммерческих предприятиях и оценка их эффективности (на примере...).
20. Оценка экономической эффективности деятельности организации оптовой торговли (на примере...).
21. Оценка влияния Интернет-торговли на конкурентоспособность торговой организации.
22. Оценка качества обслуживания в торговой организации (на примере...).
23. Повышение социально-экономической эффективности и качества торгового обслуживания покупателей в интернет магазине (на примере...).
24. Разработка ценовой стратегии развития торговой организации (на примере...).
25. Разработка системы управления коммерческой деятельностью предприятия торговли (на примере...).
26. Реализация сбытовой стратегии фирмы на новой технологической основе на рынке электронной коммерции (на примере...).
27. Совершенствование коммерческой деятельности на основе комплексного внедрения информационных технологий (на примере...).
28. Совершенствование коммерческой деятельности фирмы на основе внедрения логистической системы управления запасами (на примере...).
29. Совершенствование управления технологическими процессами в магазине (на примере...).
30. Совершенствование системы управления сбытом готовой продукции (на примере...).
31. Современные методы управления товарными запасами торговой организации (на примере...).
32. Стратегия развития современных торговых сетей (на примере ...).
33. Товарный ассортимент: формирование и оптимизация в организациях розничной (оптовой) торговли (на примере...).
34. Управление конкурентоспособностью и эффективностью торговых организаций (на примере...).
35. Управление торгово-технологическими процессами в организациях розничной (оптовой) торговли (на примере...).
36. Формирование ассортимента товаров и услуг в розничных торговых предприятиях на основе категорийного подхода (на примере...).
37. Ценообразование как основной фактор конкурентоспособности в торговле (на примере...).
38. Ценообразование в коммерческой деятельности, разработка ценовой политики компании (на примере...).
39. Экономическая эффективность использования материально-технической базы торговых организаций (на примере...).

40. Анализ эффективности работы с клиентами торгового предприятия (на примере...).
41. Управление маркетингом в торговом предприятии (на примере...).
42. Совершенствование системы продаж продукции на предприятии оптовой торговли (на примере...).
43. Организация PR деятельности торгового предприятия (на примере...).
44. Оценка восприятия бренда предприятий торговой сферы (на примере...).
45. Анализ политики продвижения торгового предприятия (на примере...).
46. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия (на примере...).
47. Анализ комплекса маркетинга коммерческого предприятия (на примере...).
48. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия (на примере...).
49. Исследование особенностей покупательского поведения торгового предприятия (на примере...).
50. Совершенствование мерчандайзинга торгового предприятия (на примере...).
51. Развитие маркетинговой деятельности торгового предприятия (на примере...).
52. Совершенствование коммуникационной политики предприятия розничной торговли (на примере...).
53. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности (на примере...).
54. Управление и совершенствование работы электронных магазинов (торговли) в организации, предприятии (на примере...).
55. Упаковка как фактор сохранности и конкурентоспособности потребительских товаров (на примере...).
56. Оптовые (розничные) продажи через систему Интернет и пути их совершенствования (на примере...).
57. Совершенствование маркетинговой деятельности торгового предприятия на основе анализа внешней среды (на примере...).
58. Формирование имиджа торгового предприятия (на примере...).
59. Формирование программы продвижения торгового предприятия в сети Интернет (на примере...).
60. Оценка эффективности маркетинга торгового предприятия (на примере...).
61. Разработка программы продвижения для оптовой торговой организации (на примере...).
62. Разработка программы внедрения CRM системы на торговом предприятии (на примере...).
63. Анализ эффективных методов продвижения продукции торговой организации (на примере...).

64. Маркетинг как конъюнктурообразующий инструмент рынка розничной торговли (на примере...).
65. Применение аналитических инструментов в процессе совершенствования маркетинговой политики (на примере...).
66. Применение методов анализа ассортимента в целях совершенствования товарной политики предприятия (на примере...).
67. Комплексная оценка эффективности результатов деятельности коммерческого предприятия (на примере...).
68. Обеспечение конкурентоспособности отдельного магазина в условиях расширения деятельности розничных сетей (на примере...).
69. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия формата Cash&Carry (на примере...).
70. Стимулирование продаж и его роль в коммерческой деятельности фирмы (на примере...).
71. Рациональное размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина (на примере ...).
72. Организация и технология складских операций на предприятии розничной торговли (на примере...).
73. Технология и организация товародвижения (на примере...).
74. Организация и совершенствование складского хозяйства (на примере...).
75. Товароведная характеристика, экспертиза качества и экономические условия реализации молочной продукции (на примере предприятия, организации);
76. Товароведная характеристика и экономические условия реализации печатной продукции (на примере предприятия, организации);
77. Товароведная характеристика и экономические условия реализации стиральных порошков (на примере предприятия, организации);
78. Товароведная характеристика и экономические условия реализации канцелярских товаров (на примере предприятия, организации);
79. Товароведная характеристика и экономические условия реализации мягкой мебели (на примере предприятия, организации);
80. Товароведная характеристика и экономические условия реализации корпусной мебели (на примере предприятия, организации);
81. Товароведная характеристика и экономические условия реализации холодильников (на примере предприятия, организации);
82. Товароведная характеристика и экономические условия реализации компьютеров (на примере предприятия, организации);
83. Товароведная характеристика и экономические условия реализации телевизоров (на примере предприятия, организации);
84. Товароведная характеристика и экономические условия реализации легковых автомобилей (на примере предприятия, организации);
85. Товароведная характеристика и экономические условия реализации грузовых автомобилей (на примере предприятия, организации);

86. Товароведная характеристика и экономические условия реализации кофе (на примере предприятия, организации);
87. Товароведная характеристика и экономические условия реализации сыров (на примере предприятия, организации);
88. Товароведная характеристика и экономические условия реализации продукции сезонного спроса (на примере предприятия, организации);
89. Товароведная характеристика и экономические условия реализации йогуртов (на примере предприятия, организации);
90. Совершенствование ассортимента и формирование потребительского спроса на вареные колбасные изделия (на примере предприятия, организации);
91. Совершенствование ассортимента и формирование потребительского спроса на консервы рыбные и мясные (на примере предприятия, организации);
92. Совершенствование ассортимента и формирование потребительского спроса на кондитерские изделия (на примере предприятия, организации);
93. Совершенствование ассортимента и формирование потребительского спроса на меховые изделия (на примере предприятия, организации);
94. Совершенствование ассортимента и формирование потребительского спроса на детские игрушки (на примере предприятия, организации);
95. Совершенствование ассортимента полукопченых и варено-копченых колбас (на примере предприятия, организации);
96. Факторы, формирующие структуру торгового ассортимента косметических товаров, реализуемых в торговом предприятии (на примере предприятия, организации);
97. Факторы, формирующие структуру торгового ассортимента бытовой химии, реализуемых в торговом предприятии (на примере предприятия, организации);
98. Оценка структуры торгового ассортимента кожаной обуви, реализуемой в магазине (на примере предприятия, организации);
99. Оценка структуры торгового ассортимента одежды, реализуемой в магазине (на примере предприятия, организации);
100. Оценка структуры торгового ассортимента бытовой техники, реализуемой в магазине (на примере предприятия, организации);
101. Оценка структуры торгового ассортимента бытовой химии, реализуемой в магазине (на примере предприятия, организации);
102. Оценка структуры торгового ассортимента мясных продуктов, реализуемых в магазине (на примере предприятия, организации);
103. Оценка структуры торгового ассортимента рыбных изделий, реализуемых в магазине (на примере предприятия, организации);
104. Оценка структуры торгового ассортимента хлебобулочных изделий, реализуемых в магазине (на примере предприятия, организации);
105. Оценка структуры торгового ассортимента посуды, реализуемой в магазине (на примере предприятия, организации);

106. Совершенствование технологии продажи электронных товаров на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
107. Совершенствование технологии продажи электробытовых товаров на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
108. Совершенствование технологии продажи мебели на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
109. Совершенствование технологии продажи финансовых услуг на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
110. Совершенствование технологии продажи детских игрушек и товаров для детей на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
111. Совершенствование технологии продажи женской одежды на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
112. Совершенствование технологии продажи мужской одежды на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
113. Совершенствование технологии продажи детской одежды на рынке электронной коммерции и экономическая оценка ее эффективности (на примере предприятия);
114. Совершенствование технологии продажи колбасных изделий, реализуемых в розничном торговом предприятии (на примере предприятия);
115. Совершенствование технологии продажи молочной продукции, реализуемой в розничном торговом предприятии (на примере предприятия);
116. Совершенствование технологии продажи чая и кофе, реализуемых в розничном торговом предприятии (на примере предприятия);
117. Совершенствование технологии продажи кондитерских изделий, реализуемых в розничном торговом предприятии (на примере предприятия);
118. Совершенствование технологии продажи копченой и соленой рыбы, реализуемой в розничном торговом предприятии (на примере предприятия);
119. Структура ассортимента и формирование потребительского спроса на верхнюю одежду (на примере предприятия, организации);
120. Структура ассортимента и формирование потребительского спроса на синтетические чистящие средства производственного предприятия (на примере предприятия, организации);
121. Структура ассортимента и формирование потребительского спроса на мобильные телефоны (на примере предприятия, организации);
122. Структура ассортимента и формирование потребительского спроса на напольные покрытия и материалы (на примере ...);
123. Структура ассортимента и формирование потребительского спроса на строительные материалы (на примере ...).

**Календарный план проведения ИА**

№ п/п	Наименование этапов	Срок выполнения ДР
1.	Ознакомление с программой ИА	За 6 месяцев до начала ИА
2.	Закрепление за выпускниками тем ДР, руководителей. Оформление приказа.	За 6 месяцев до начала ИА
3.	Выдача студентам индивидуальных заданий и составление графиков выполнения разделов ДР	За 2 недели до производственной практики (преддипломной)
4.	Ознакомление обучающихся и ЭК с расписанием ИА	до 18.04.2026
5.	Подбор, изучение и анализ литературы	Период прохождения производственной практики (преддипломной) – с 20.04.2026 по 16.05.2026
	Сбор и обобщение практического материала	
	Проведение, собственных исследований и анализ полученных результатов	
	Разработка рекомендаций по результатам исследований	
6.	Работа над разделами	с 18.05.2026 по 06.06.2026
	Написание и оформление работы	
	Консультация у руководителя ДР	
	Доработка в соответствии с замечаниями руководителя ДР	
7.	Утверждение плана проведения ДЭ	до 29.04.2026
8.	Приказ о допуске к ИА	16.05.2026
9.	Ознакомление с планом проведения ДЭ обучающихся и лиц, задействованных в проведении ДЭ	за 5 рабочих дней до даты проведения ДЭ (по расписанию ИА)
10.	Подготовка к демонстрационному экзамену	21.05.2026 - 23.05.2026
11.	Демонстрационный экзамен	25.05.2026 – 13.06.2026 (по графику)
12.	Отзыв руководителя ДР, проверка ДР на оригинальность	1 неделя до защиты ДР
13.	Решение о допуске ДР к защите	до 30.05.2026
14.	Представление и регистрация готовой ДР на кафедру	08.06.2026 – 13.06.2026
15.	Защита ДР	15.06.2026 – 27.06.2026 (по расписанию)