

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Методические указания

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательным программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.02 Менеджмент, 38.03.06 Торговое дело

Оренбург
2018

УДК 378.016:339.1(076.5)

ББК 65.422я7+74.48я7

В 92

Рецензент – доцент Е.Г. Кашенко

В 92

Авторы: О.М. Калиева, В.П. Ковалевский, Н.В. Лужнова, Т.Ф. Мельникова, И.Б. Береговая, И.С. Янё, М.С. Мантрова

Выпускная квалификационная работа: методические указания / О.М. Калиева, В.П. Ковалевский, Н.В. Лужнова, Т.Ф. Мельникова, И.Б. Береговая, И.С. Янё, М.С. Мантрова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2018. – 51 с.

В методических указаниях представлены материалы для помощи обучающимся в написании выпускной квалификационной работы.

Методические указания будут полезны обучающимся всех форм обучения по направлениям подготовки 38.03.02 Менеджмент, 38.03.06 Торговое дело

УДК 378.016:339.1(076.5)

ББК 65.422я7+74.48я7

©Калиева О.М.,
Ковалевский В.П.,
Лужнова Н.В.,
Мельникова Т.Ф.,
Береговая И.Б.,
Янё И.С.,
Мантрова М.С. 2018
© ОГУ, 2018

Содержание

Введение.....	4
1 Основные требования к выпускной квалификационной работе	7
2 Выбор темы выпускной квалификационной работы.....	8
3 Требования к содержанию структурных элементов пояснительной записки выпускной квалификационной работы.....	14
4 Назначение руководителя работы и выдача задания	21
5 Основные этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы.....	23
6 Отзыв руководителя выпускной квалификационной работы	25
7 Порядок представления выпускных квалификационных работ на нормоконтроль.....	26
8 Подготовка выпускной квалификационной работы к защите.....	27
9 Порядок защиты выпускной квалификационной работы	28
10 Рекомендации для выпускников заочной формы обучения	30
11 Документация для допуска выпускной квалификационной работы к защите.....	31
12 Заказ от производства на выпускную квалификационную работу	32
13 Доклад выпускника на защите выпускной квалификационной работы.....	34
14 Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент:	35
15 Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело:.....	38
16 Рекомендуемая литература	43
17 Интернет-ресурсы	47
Приложение А (Заявление на утверждение темы ВКР).....	49
Приложение Б (Задание и график для написания ВКР).....	50

Введение

Методические указания разработаны на основе Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, Положения о государственной итоговой аттестации выпускников ОГУ, осваивающих образовательные программы высшего образования.

По результатам защиты выпускной квалификационной работы государственная экзаменационная комиссия решает вопрос о присвоении выпускнику соответствующей квалификации.

Выпускная квалификационная работа позволяет оценить уровень сформированности компетенций, предусмотренных соответствующим ФГОС ВО, профессиональных знаний выпускника, его умений и навыков по осуществлению практической и (или) научной деятельности.

Целью государственной итоговой аттестации (в дальнейшем – ГИА) является установление уровня подготовки выпускника высшего учебного заведения, к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) и основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) по направлению подготовки.

Выпускная квалификационная работа (в дальнейшем – ВКР) бакалавра является заключительным этапом проведения государственных итоговых испытаний, то есть проводится после сдачи государственного экзамена.

Выпускные квалификационные работы должны выполняться в тесной связи с преддипломной практикой, базироваться на фактическом материале,

способствовать выявлению резервов и эффективному использованию всех имеющихся ресурсов.

Выполнение выпускных квалификационных работ - это завершающий этап обучения, имеющий своей целью:

- систематизацию, закрепление и углубление теоретических и практических знаний по направлению подготовки и применение этих знаний при решении конкретных экономических и управленческих задач;

- развитие навыков ведения самостоятельной работы и овладение методикой исследования и экспериментирования при решении разрабатываемых в ВКР вопросов;

- выяснение подготовленности студентов к самостоятельной работе в условиях рыночной экономики.

На качество выпускной квалификационной работы особенно влияет выбор и обоснование собственного решения на основе научных исследований и обобщения результатов практики. Наиболее полно эти требования и возможности могут быть реализованы при выполнении ВКР и использовании фактического материала, собранного во время производственной преддипломной практики.

Выполнение выпускной квалификационной работы предполагает следующие этапы:

1. Ознакомление с основными требованиями, предъявляемыми к выпускной квалификационной работе.

2. Выбор и закрепление темы выпускной квалификационной работы.

3. Составление плана, задания и согласование его с руководителем выпускной квалификационной работы (назначенного заведующим кафедрой).

4. Утверждение заведующим кафедрой задания.

5. Подбор и изучение литературных источников и нормативных актов, в том числе законов РФ по теме выпускной квалификационной работы.

6. Сбор, анализ и обобщение эмпирических данных, исследование аспектов деятельности конкретного предприятия – объекта исследования.
7. Разработка предложений и рекомендаций, формулирование выводов.
8. Написание аннотаций к работе (на русском и иностранном языках) и оформление выпускной квалификационной работы.
9. Представление работы на проверку руководителю.
10. Прохождение процедуры предзащиты ВКР.
11. Подготовка выпускной квалификационной работы к защите:
 - представление ВКР на рецензирование;
 - сдача выпускной квалификационной работы на кафедру с отзывом и рецензией в установленный срок;
 - получение допуска к защите ВКР от заведующего кафедрой.
12. Защита выпускной квалификационной работы.

1 Основные требования к выпускной квалификационной работе

Выполнение выпускной квалификационной работы и ее защита служит проверкой подготовки выпускника к самостоятельной практической деятельности по избранному направлению подготовки, его способности самостоятельно анализировать и разрабатывать необходимые предложения по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации) в условиях изменяющейся конъюнктуры рынка.

Выпускная квалификационная работа – это творческая работа обучающегося. Обучающийся самостоятельно разрабатывает тему, используя весь комплекс знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения в образовательной организации.

Выпускная квалификационная работа может быть ориентирована на решение сложной расчетно-аналитической или исследовательской экономической задачи, а полученные в ней результаты в виде выявленных прогнозов, выводов по результатам анализа, предложений по совершенствованию методик анализа и планирования, созданию новых нормативных и инструктивных материалов и других, могут в дальнейшем использоваться для разнообразных предложений и проектов по совершенствованию маркетинговой деятельности на предприятии.

Выпускная квалификационная работа должна:

- быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития предприятий (организаций) в рыночной экономике;
- носить научно-исследовательский характер в области менеджмента, маркетинга на предприятии;
- содержать теоретическую главу и главы, посвященные анализу фактического материала предприятия, организации (учреждения), т.е.

включать расчетно-аналитическую часть (с аналитическими таблицами, графиками, диаграммами и т.п.);

- представлять самостоятельное исследование проблемы с организационно-управленческой и финансово-экономической позиции, анализ современного положения деятельности и перспектив ее развития для предприятий (организаций), демонстрирующие способности обучающегося теоретически осмысливать систему маркетинга на предприятии, делать на основе анализа соответствующие выводы и вносить предложения;

- отражать добросовестность обучающегося в использовании данных отчетности и опубликованных материалов других авторов.

При подготовке выпускной квалификационной работы на любую тему необходимо изучение законов Российской Федерации, а также нормативных актов исполнительной власти Российской Федерации в соответствующей области.

2 Выбор темы выпускной квалификационной работы

Темы выпускных квалификационных работ должны отражать основные сферы и направления деятельности маркетологов в отрасли, выполняемые ими функции на предприятии. Обучающийся выбирает тему, как правило, из объявленного перечня, но также имеет право предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки.

Обучающемуся рекомендуется избрать тему выпускной квалификационной работы, которая соответствует получаемой квалификации.

При выборе темы выпускной квалификационной работы следует также учесть место прохождения производственной и преддипломной практик. В организации (предприятии), в которой будет проходить преддипломная или

производственная практика, легче собрать необходимый материал для выпускной квалификационной работы.

Основным критерием при выборе темы выпускной квалификационной работы служит научный и практический интерес обучающегося. Это относится, прежде всего, к обучающимся, которые продолжительное время собирали и обрабатывали материал по той или иной теме, работали в научно-студенческом кружке при кафедре. При выборе темы выпускной квалификационной работы следует исходить также из того, по какой из них обучающийся может наиболее полно собрать материал, широко использовать практику работы предприятий и организаций отрасли.

В целях усиления связи обучения с практикой кафедра может рекомендовать студентам заказные темы выпускных квалификационных работ, т.е. темы, которые разрабатываются по заказам организаций и предприятий.

Организации и предприятия с учетом своих потребностей дают образовательной организации заказы на разработку обучающимся определенных тем в выпускных квалификационных работах.

Заказ на разработку конкретной темы в качестве выпускной квалификационной работы руководство учреждения, организации, предприятия любой формы собственности оформляет договором или письмом на имя ректора Оренбургского государственного университета.

После защиты ВКР в государственной экзаменационной комиссии копии заказных выпускных квалификационных работ передаются тем организациям и предприятиям, которые дали заказ на их выполнение.

По одной теме могут выполнять выпускные квалификационные работы несколько обучающихся, если объекты их изучения или круг рассматриваемых вопросов различны. Эти различия отражаются в плане выпускной квалификационной работы.

Тема выпускной квалификационной работы закрепляется за обучающимся по его личному письменному заявлению (приложение А). Закрепление тем по представлению кафедры оформляется приказом ректора Оренбургского государственного университета в установленные согласно Положению о государственной итоговой аттестации выпускников ОГУ, осваивающих образовательные программы высшего образования, перед направлением обучающихся на преддипломную практику.

При написании выпускной квалификационной работы целесообразно использовать следующие литературные источники:

- монографии, сборники статей отечественных и зарубежных авторов, в которых обобщается отечественный и зарубежный опыт в области маркетинга, отдельных функций и инструментов маркетингового комплекса;

- журнальные и газетные статьи, которые являются источником новых данных, освещают важнейшие теоретические вопросы и анализ маркетинговой деятельности отечественных и зарубежных коммерческих и некоммерческих организаций;

- интернет-источники.

При изучении периодических изданий следует иметь в виду, что они быстро устаревают и следует пользоваться литературными источниками за последние 2-3 года.

Для написания выпускной квалификационной работы целесообразно использовать интернет и статистические справочники. Более того, в зависимости от сферы бизнеса и сферы деятельности предприятия (организации), которая является объектом исследования, целесообразно изучить соответствующие отраслевые издания, которые помогут обучающимся более глубоко вникнуть в тенденции развития рынка в России и за рубежом, изучить опыт успешных и «провальных» в маркетинговом отношении предприятий (организаций).

В процессе изучения литературных источников необходимо конспектировать те разделы монографий, статей, которые наиболее полно освещают тему ВКР. Целесообразно делать выписки из книг и статей. Это могут быть цитаты или тезисы изучаемого источника. Кроме того, целесообразно цитировать и спорные положения из тех или иных работ, чтобы более предметно вести дискуссию по этим вопросам. Цитаты могут подтверждать те или иные положения работы, однако их не должно быть много. Каждая выписка, как и цитата, должна быть сопровождается ссылкой на источник с указанием соответствующей страницы. Важно выписывать только те места, в которых содержится самое главное.

Тезисы, как способ проработки литературы, представляют собой краткое изложение основных мыслей произведения своими словами.

При подготовке к написанию ВКР рационально составлять тематический конспект на основе нескольких произведений, посвященных одной проблеме. Такой конспект поможет сосредоточить внимание на наиболее важных формулировках, сделать обобщение важнейших теоретических положений. В конспекте могут быть диаграммы, схемы, таблицы, графики, придающие ему большую наглядность, способствующие лучшему усвоению изучаемого материала.

Собранный материал позволяет определить содержание темы, ее структуру, круг входящих в нее вопросов и проблем и составить предварительный вариант плана. В процессе работы над литературными источниками данные теоретического и практического характера будут дополняться и уточняться, пока не станет рабочим планом написания выпускной квалификационной работы.

После ознакомления с литературой по теме необходимо составить план выпускной квалификационной работы. План – это логическая структура. От правильного его составления во многом зависит ее содержание и логическая связь частей выпускной квалификационной работы.

Рабочий план, составленный в процессе изучения литературы, уточненный и дополненный должен принять окончательный вид. План должен быть оптимальным, то есть вбирать в себя наиболее важные моменты темы, охватывать ее всю, но не быть громоздким. Включать в него большое количество вопросов нецелесообразно, ибо это приведет к поверхностному изложению материала. Не рекомендуется механическое переписывание в план вопросов, которые даются в учебниках и других литературных источниках. План не следует излишне детализировать, в нем перечисляются узловые вопросы темы в логической последовательности.

Весьма желательным является согласование предварительно намеченного плана выпускной квалификационной работы с преподавателем согласно предложенным этапам. Выпускная квалификационная работа разрабатывается по этапам. Их содержание зависит от темы, типа и масштабности исследования:

а) Определение проблемы исследования зависит от задания, которое получают обучающиеся от научного руководителя. Перед обучающимся-исследователем ставится задача - «добыть» новую информацию для выработки решения стоящей перед руководителем предприятия актуальной маркетинговой проблемы. Важно отличить проблему исследования от практической проблемы, стоящей перед менеджментом (маркетингом) предприятия. Так как практическую проблему, стоящую перед предприятием, невозможно решить, только выполнив исследование. Результатом исследования являются информация или новые сведения о чем-либо. Практическая проблема может быть решена путем каких-либо действий предприятия, содержание которых определяется с помощью результатов исследования. Необходимо обсудить проблему исследования с заказчиком или руководителями предприятия, убедиться в правильности понимания проблемы исследования.

б) После определения проблемы формулируем конечную цель исследования и задачи – это конкретизация цели, сформулированная в нескольких пунктах.

в) Далее выбирается тип исследования (разведывательный, описательный, казуальный).

г) Разрабатывается концепция исследования. Этот процесс сложный и очень важный, поскольку определяет полноту, качество, деятельность результатов исследования и, следовательно, полезность результатов для предприятия.

д) Определение объекта исследования: рынки и отрасли, потребители, работники, предприятия, конкуренты, торговые точки и т.д., которые являются «носителями» проблемы, следовательно подлежат изучению.

е) Уточнение терминов, создание понятийного аппарата. Необходимо четкое формулирование всех терминов, которые предполагается использовать, ставя цель. Так как одни и те же слова несут разный смысловой импульс и могут пониматься по-разному разными аудиториями.

Определение состава необходимой информации: сложные понятия необходимо «разбить», «разложить» на составные части, то есть отразить их структуру, указать каким образом они будут описываться и рассчитываться.

ж) Выделение гипотез как обоснованного предложения исследователя, которые выдвигаются для того, чтобы в ходе исследования их проверить.

з) Определение методов получения данных. Отметим, что универсальных методов (способов) получения данных для решения поставленных задач, – не существует. Любой из методов дает информацию определенного типа. Поэтому необходимо осуществить выбор необходимого, адекватного данному типу собираемой информации метод. Как правило, в профессиональных исследованиях планируется и используется не один, а несколько методов получения данных.

и) Разработка форм сбора информации. Формы (инструменты) сбора данных разрабатываются с тщательностью и детальностью, достаточными для использования их в реальном исследовании, то есть правильно разработаны, оформлены, отформатированы, подвергнуты проверке (пилотажу, тестированию).

к) Согласование с руководителем выпускной квалификационной работы, при необходимости с руководством предприятия. При получении одобрения и необходимых ресурсов обучающиеся приступают к написанию выпускной квалификационной работы.

В процессе работы обучающийся должен научиться применять совокупность методов исследования: монографического, расчетно-конструктивного, статистико-экономических, экономико-математических, аналитических, социологических, графических.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов, введения, заключения, списка использованной литературы, которые взаимосвязаны между собой. При необходимости в состав может входить приложение (приложения).

3 Требования к содержанию структурных элементов пояснительной записки выпускной квалификационной работы

Рекомендуется придерживаться следующей структуры основной части выпускной квалификационной работы:

Раздел 1. Теоретические и методические основы рассматриваемой проблемы.

Раздел 2. Анализ и оценка рассматриваемой проблемы на конкретном предприятии (объекте исследования)

Раздел 3. Разработка и экономическое обоснование рекомендаций и мероприятий по решению рассматриваемой проблемы на предприятии.

В выпускной квалификационной работе рекомендуется следующим образом раскрывать содержание основных ее разделов.

Раздел 1. Теоретические и методические основы рассматриваемой проблемы.

Теоретическая часть – теоретические и методические основы изучения проблемы. В теоретической части, состоящей из 3-4 подразделов с дроблением на вопросы, основное внимание следует уделить глубокому теоретическому освещению проблемы исследования. Изложение должно осуществляться в соответствии с составленным планом. Теоретическая часть работы выполняется на основе изучения литературных источников, нормативно-справочной документации, передового отечественного и зарубежного опыта по исследуемой проблеме и содержит характеристику теоретических и методических вопросов, анализ точек зрения, изложенных в специальной экономической литературе, критический разбор и систематизацию отдельных мнений и положений авторов. В теоретической части определяются основные категории и понятия, приводится их классификация, раскрываются методы изучения, определяются показатели качественной и количественной оценки, формулируются основные закономерности развития проблемы.

Целесообразно начинать изложение рассматриваемой проблемы с проведения небольшого исторического экскурса, с оценки степени изученности исследуемой проблемы, рассмотреть вопросы, которые к настоящему времени теоретически и практически решены, а также дискуссионные, с различных точек зрения освещаемые в научной литературе. В этом случае обучающийся должен представить существующие точки зрения, обобщить их и высказать собственную точку зрения обосновав ее. Также следует осветить изменения рассматриваемой проблемы в обозримый

период с целью выявления основных тенденций и особенностей ее развития, сформулировать концепцию, предложить и обосновать методику анализа проблемы на предприятии (объекте исследования).

Большое значение имеет правильная трактовка используемых понятий, их точность и научность. Употребляемые термины должны быть общепринятыми либо приводиться со ссылкой на автора.

Теоретические положения необходимо иллюстрировать, подтверждать, подкреплять фактами, анализом фактического материала, причем факты должны быть не случайными, а типичными для данной отрасли, сферы бизнеса и условий развития. Они должны быть показаны в динамике. При использовании фактического и другого материала обучающемуся следует избегать нагромождения фактов. Их может быть немного, но они должны быть вескими и убедительными, иметь библиографические ссылки на используемый фактический материал или анализируемый опыт отечественных или зарубежных компаний (как успешный, так и негативный) по исследуемой проблеме.

При подготовке методической части выпускной квалификационной работы необходимо подготовить формы сбора первичной информации, а также методики ее обработки и анализа.

В заключении данного раздела следует сформулировать вопросы, которые подробно исследуются в аналитической части работы, и определить используемые для этого методы. Объем данного раздела должен составлять 20-25 % от общего объема дипломной работы.

Раздел 2. Анализ и оценка рассматриваемой проблемы на конкретном предприятии (объекте исследования).

В качестве исходной информации и анализа могут быть использованы планы работы предприятия, годовые финансовые отчеты, статистическая отчетность и другая документация, полученная и использованная

выпускником во время прохождения учебной, производственной преддипломной практик.

Давая общую характеристику предприятия необходимо изложить следующий материал: статус, организационно-правовая форма предприятия, миссия, цели и задачи предприятия; основные виды деятельности, содержание хозяйственной деятельности; история предприятия, его прошлые успехи и проблемы; организационная структура предприятия, состав подразделений предприятия и их краткая характеристика (по мере необходимости); связи предприятия с внешней средой, в том числе внешнеэкономическая деятельность предприятия и связи с зарубежными партнерами; технология производства продукции (услуги); характеристика отрасли;

Для сбора материалов здесь могут быть использованы различные виды документации предприятия, а именно:

- устав организации, в котором определены основные направления ее деятельности, цели, задачи и т.д.;

- пакет отчетных документов, представляемых налоговой инспекции, в том числе баланс предприятия (организации) и приложения к нему, включая отчет о финансовых результатах и их использовании, отчетные данные о состоянии имущества предприятия, движении его средств и др.;

- пояснительная записка, прилагаемая к годовой бухгалтерской отчетности, в которой излагаются применяемые методологические принципы учета отдельных хозяйственных операций и перечисляются основные факторы, повлиявшие в отчетном году на результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние;

- планы и отчеты по маркетинговой (рекламной) деятельности предприятия.

Характеристика предприятия, как объекта исследования, должна содержать:

- полное и сокращенное наименование предприятия;
- дату и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес и банковские реквизиты;
- размер уставного капитала; учредители предприятия с указанием доли в уставном капитале;
- краткую историю развития предприятия;
- основной вид деятельности предприятия;
- формулировку миссии предприятия;
- характеристику менеджеров высшего звена управления, указание фамилии, образования, возраста, опыта работы на данном предприятии и других структурах;
- анализ организации подбора, расстановки и подготовки персонала предприятия.

Для понимания хозяйственной ситуации и направлений развития предприятия (организации, фирмы) необходимо дать характеристику отрасли.

При работе с источниками исходных данных могут быть использованы не только материалы, предоставленные специалистами предприятия, а также дополнительная информация из внешних источников.

Исходная информация, используемая для обоснования и анализа, должна быть достаточно полной, достоверной и релевантной с тем, чтобы, опираясь на нее, можно было бы проанализировать и оценить состояние дел, выявить резервы, наметить пути их использования, а также устранить недостатки в работе.

Объем и характер исходной информации зависит от принятой методики исследования. Анализ и оценка состояния дел на предприятии (объекте исследования) предполагает обработку статистической информации не менее чем за последние 3 года. Анализ и обработка цифровой информации

проводится с помощью современных, как неформализованных, так и формализованных методов маркетингового анализа.

Если тема ВКР предусматривает выполнение экспериментальных исследований, прямо или косвенно связанных с изучением статистических данных, расчетных показателей и т.п., результаты исследования должны быть представлены с соблюдением следующих основных положений:

1. Основной формой представления является таблица. Представление экспериментальных зависимостей в виде графиков или формул не должно заменять их представление в виде таблиц. Однако дублирование одних и тех же данных в виде табличного и графического материала не допускается.

2. Таблице данных должна предшествовать текстовая часть, содержащая описание проведенного анализа.

3. Численные данные и физические константы (нормативные показатели), взятые из других источников, должны быть ясно обозначены, источники их указаны.

4. В работе должна содержаться критическая оценка экспериментально полученных данных на основании сопоставления их с результатами других исследований. Необходимо указывать на особенности проведенного анализа, которые могли быть причиной получения результатов, отличающихся от нормативов или общепринятой практики.

5. В списке использованных источников должны быть указаны источники, из которых были отобраны исходные данные, способы получения этих данных, использованные методики анализа, проводимых оценок, др., а также иные приводимые сведения.

Для более глубокого изучения отдельных вопросов могут быть проведены специальные анкетные обследования и опросы специалистов.

Объем данного раздела должен составлять около 30 % от общего объема выпускной квалификационной работы.

Раздел 3. Разработка и экономическое обоснование рекомендаций и мероприятий по решению рассматриваемой проблемы на предприятии.

Результаты анализа, проведенного во втором разделе выпускной квалификационной работы и выводы по ним, служат основой для разработки и экономическому обоснованию рекомендаций и мероприятий по решению поставленной проблемы на предприятии (объекте исследования).

При подготовке третьего раздела выпускник должен применять основные принципы: маркетинговой концепции (ориентация маркетинговых усилий предприятия на создание потребительской удовлетворенности), системного подхода (учет всех или большей части взаимообуславливающих задач управления объектом), комплексного подхода (с позиции оперативного, тактического и стратегического управления), принципа гибкости (предполагает регулярную корректировку подготовленных документов в связи с изменениями внешней и внутренней среды предприятия).

В работе необходимо наметить пути использования выявленных резервов, устранения недостатков в деятельности предприятия (объекта исследования), осуществить планирование, обоснование и принять решения, обеспечивающие реализацию цели и задач дипломной работы.

Разработка рекомендаций предполагает, что на основании результатов анализа, выявления недостатков и возможностей разрешения проблемы, выпускник приводит полные и аргументированные предложения и рекомендации.

В данном разделе, необходимо также осуществить экономическое обоснование предложенных мероприятий и рекомендаций. Для этого следует определить затраты на их реализацию, возможные результаты, при необходимости составить бизнес- план.

Для расчета экономической эффективности должна быть выбрана соответствующая методика расчетов и дано ее теоретическое обоснование.

Следует также обосновать предложенные рекомендации с позиции социальной и экономической значимости.

Необходимо охарактеризовать возможность внедрения данных рекомендаций и предложений на предприятии (объекте исследования), а также на других предприятиях региона или отрасли. Следует определить перспективы дальнейшей разработки рассматриваемой проблемы в выбранной области.

Объем данного раздела должен составлять не менее 35 % от общего объема выпускной квалификационной работы.

4 Назначение руководителя работы и выдача задания

Приказом ректора по представлению кафедры назначаются руководители выпускных квалификационных работ из числа профессоров, доцентов кафедры.

По отдельным темам в целях сближения учебных требований с практикой к руководству выпускными квалификационными работами привлекаются специалисты-практики, а также наиболее опытные преподаватели и научные сотрудники другого вуза или НИИ.

Руководитель выпускной квалификационной работы:

- выдает обучающемуся задание на выпускную квалификационную работу;
- оказывает ему помощь в составлении календарного графика на весь период выполнения работы (Приложение Б);
- рекомендует необходимую основную литературу - законы, справочные материалы, учебники, учебные пособия и другие источники по теме;

- проводит предусмотренные расписанием консультации с обучающимися и дает ему рекомендации, назначенные по мере надобности;
- проверяет выполнение работы (по частям или в целом).

Консультации по выпускной квалификационной работе имеют двойственное значение. С одной стороны, они оказывают выпускнику научную, педагогическую помощь, а с другой - носят контрольно-проверочный характер. Опытные руководители выпускных квалификационных работ проводят консультации в форме бесед на кафедре или в учебном кабинете.

По предложению руководителя в случае необходимости кафедры могут приглашать консультантов по отдельным разделам выпускной квалификационной работы (за счет лимита времени, отведенного на руководство этой работой).

Консультантами по отдельным разделам выпускной квалификационной работы могут назначаться профессора и преподаватели высших учебных заведений. Консультанты - проверяют соответствующие разделы выполненной выпускной квалификационной работы.

В соответствии с темой руководитель выпускной квалификационной работы выдает обучающемуся задание, утвержденное заведующим кафедрой, с указанием сроков окончания работы по теме и представления законченной выпускной квалификационной работы. Это задание вместе с выпускной квалификационной работой представляется в Государственную экзаменационную комиссию.

Задание по выпускной квалификационной работе определяет весь процесс дальнейшей самостоятельной работы обучающегося по теме выпускной квалификационной работы. На основе задания обучающийся по согласованию с руководителем составляет календарный план выполнения выпускной квалификационной работы. При определении сроков представления законченной выпускной квалификационной работы

решающее слово остается за руководителем, который исходит из учебного плана и нормативных документов образовательной организации.

После получения задания начинается самостоятельная работа обучающегося по выполнению выпускной квалификационной работы.

Выпускнику следует иметь в виду, что руководитель не является ни соавтором, ни редактором выпускной квалификационной работы и поэтому не должен поправлять все имеющиеся в выпускной квалификационной работы теоретические, методологические, стилистические и другие ошибки.

Рекомендации и замечания руководителя выпускник должен воспринимать творчески. Он может учитывать их или отклонять по своему усмотрению, так как ответственность за правильную разработку и освещение темы, качество, содержание и оформление выпускной квалификационной работы полностью лежит на нем, а не на руководителе.

5 Основные этапы и сроки выполнения выпускной квалификационной работы

Успешное выполнение выпускной квалификационной работы зависит от четкого соблюдения установленных сроков и последовательного выполнения отдельных этапов работы. При этом рекомендуется следующий план разработки выпускной квалификационной работы, который включает отдельные практические мероприятия:

1. Выбор темы выпускной квалификационной работы и ее утверждение на кафедре не позднее, в установленные нормативными документами образовательной организации сроки.

2. Подбор научной литературы и предоставление ее списка руководителю от кафедры не позднее, чем к началу производственной преддипломной практики или окончанию экзаменационной сессии.

3. Написание и предоставление руководителю от кафедры введения и первой части выпускной квалификационной работы в установленные кафедрой сроки.

4. Доработка первой части с учетом замечаний руководителя, написание и представление второго и третьего разделов выпускной квалификационной работы, после прохождения и сдачи отчетов по производственной преддипломной практике.

5. Завершение всей выпускной квалификационной работы в первом варианте и предоставление ее руководителю от кафедры не позднее сроков установленных кафедрой.

6. Оформление выпускной квалификационной работы в окончательном варианте и представление ее руководителю в согласованные с ним сроки и согласно графику утвержденному кафедрой.

7. Оформленная выпускная квалификационная работа предоставляется на кафедру согласно графику утвержденному кафедрой.

Перед представлением отдельных разделов выпускной квалификационной работы руководителю от кафедры целесообразно ознакомить с ними руководителя производственной преддипломной практики от предприятия (объекта исследования), на материалах которого готовится выпускная квалификационная работа, получить одобрение или замечания. Консультанты по специальным разделам выпускной квалификационной работы также должны подтвердить их готовность или дать свои замечания.

Контроль сроков и качества выполнения выпускных квалификационных работ осуществляет заведующий кафедрой.

6 Отзыв руководителя выпускной квалификационной работы

После получения окончательного варианта выпускной квалификационной работы руководитель, выступающий экспертом кафедры, составляет письменный отзыв.

В отзыве руководитель выпускной квалификационной работы:

- обосновывает его актуальность и научную новизну, принципиальное отличие от ранее разработанных аналогов;
- дает общую оценку содержания выпускной квалификационной работы с описанием его отдельных направлений по разделам: оригинальности предложенных решений, логики переходов от раздела к разделу, обоснованности выводов и предложений и т.д.;
- характеризует дисциплинированность выпускника в выполнении общего графика выпускной квалификационной работы, а также соблюдение им сроков представления отдельных разделов в соответствии с заданием на выпускную квалификационную работу;
- детально описывает положительные стороны работы и формулирует замечания по ее содержанию и оформлению, рекомендации по возможной доработке выпускной квалификационной работы, перечень устраненных замечаний руководителя в период совместной работы;
- оценивает целесообразность проведенного внедрения, полученный эффект, дает свои рекомендации по расширению области внедрения на производстве и в учебном процессе;
- дает предварительную оценку выпускной квалификационной работы;
- заполняет следующую основную информацию для государственной экзаменационной комиссии: комплексная работа, работа в форме НИР; к продолжению исследования, дальнейшему обучению в магистратуре и другую необходимую информацию.

Отзыв руководителя выпускной квалификационной работы обязательно подписывается им с точным указанием места работы, должности, ученой степени и звания.

По желанию руководителя могут быть внесены в отзыв некоторые нестандартные подразделы и сведения о выпускной квалификационной работе, но их согласование с заведующим выпускающей кафедрой обязательно.

7 Порядок представления выпускных квалификационных работ на нормоконтроль

Нормоконтроль является завершающим этапом разработки выпускной квалификационной работы и производится в соответствии с действующим Стандартом организации СТО 02063024.101 - 2018.

При нормоконтроле выпускной квалификационной работы нормоконтролер обязан руководствоваться только действующими на момент проведения контроля стандартами, перечень основных стандартов имеется на сайте образовательной организации и доступен каждому преподавателю кафедры, выпускнику. Перечень основных стандартов проверяется в начале каждого учебного года.

Замечания, указанные нормоконтролером и связанные с нарушением действующих стандартов, обязательны для внесения в документацию выпускной квалификационной работы.

Разногласия между нормоконтролером и выпускником или руководителем выпускной квалификационной работы разрешаются руководителем отдела качества образования и заведующим кафедрой.

При оформлении замечаний и предложений нормоконтролеру в проверяемых документах допускается наносить карандашом условные пометки к элементам, которые должны быть исправлены или заменены.

В листе нормоконтроля нормоконтролер кратко и ясно излагает содержание замечаний. После исправления, в целом, лист нормоконтроля подписывается. Нормоконтролер назначается заведующим кафедрой.

Завершение всей выпускной квалификационной работы и предоставление ее нормоконтролеру от кафедры не позднее, сроков установленных согласно нормативным документам образовательной организации.

8 Подготовка выпускной квалификационной работы к защите

Выпускник, получив положительный отзыв о выпускной квалификационной работе от руководителя кафедры, рецензию внешнего рецензента (если предусмотрено) и разрешение заведующего кафедрой о допуске к защите, должен подготовить доклад, в котором четко и кратко изложить основные положения выпускной квалификационной работы. Важно не только написать качественную работу, но и уметь защитить ее, так как высокая оценка руководителя и рецензента может быть снижена из-за плохой защиты.

В докладе для защиты следует отметить: что сделано лично выпускником; чем он руководствовался при исследовании темы; что является предметом изучения; какие новые результаты достигнуты в ходе исследования и каковы основные выводы. Конкретное содержание доклада определяется выпускником совместно с руководителем. Краткий доклад должен быть подготовлен письменно, и представлен наглядно с помощью мультимедийной презентации. Выступать на защите следует, не зачитывая текст.

Цифровые данные в докладе приводятся только в том случае, если они необходимы для доказательства или иллюстрации того или иного вывода.

Доклад должен быть кратким, содержательным и точным, формулировки обоснованными и лаконичными, содержать выводы и предложения.

Защита выпускной квалификационной работы проводится на заседании ГЭК. На заседании могут присутствовать руководители выпускных квалификационных работ, рецензенты, а также обучающиеся и все заинтересованные лица.

9 Порядок защиты выпускной квалификационной работы

Защита выпускной квалификационной работы происходит на открытом заседании ГЭК в следующей последовательности:

1. Председатель ГЭК объявляет фамилию выпускника, зачитывает тему выпускной квалификационной работы.
2. Заслушивается доклад выпускника.
3. Члены ГЭК и присутствующие задают вопросы.
4. Выпускник отвечает на вопросы.
5. Секретарем ГЭК зачитывается рецензия на выпускную квалификационную работу.

Задачи ГЭК – выявление подготовленности обучающегося к профессиональной деятельности и принятие решения о том, можно ли выпускнику выдать диплом соответствующей квалификации. Поэтому при защите выпускнику важно показать не только то, как работали отрасль или предприятие, но и то, что сделано им самим при изучении проблемы.

По окончании доклада выпускнику задают вопросы председатель и члены комиссии, присутствующие. Вопросы могут относиться к теме выпускной квалификационной работы или специальных курсов по экономике и управлению, поэтому обучающемуся перед защитой целесообразно восстановить в памяти основное содержание специальных курсов и особенно те разделы, которые имеют прямое отношение к теме выпускной

квалификационной работы. Вопросы, в случае необходимости, можно записать и подготовить ответы, при этом разрешается пользоваться выпускной квалификационной работой. По докладу и ответам на вопросы комиссия судит о широте кругозора выпускника, его эрудиции, умении публично выступать, и аргументировано отстаивать свою точку зрения.

После ответов выпускника на вопросы зачитывается отзыв руководителя. Если представлена внешняя рецензия, – зачитывается внешняя рецензия и представляется заключительное слово выпускнику.

Оценивается выпускная квалификационная работа по 4-бальной системе (отлично, хорошо, удовлетворительно и неудовлетворительно)

После окончания публичной защиты проводится закрытое заседание ГЭК. Открытым голосованием, простым большинством голосов определяется оценка. При равном числе голосов, голос председателя решающий.

Определяется общая оценка работы выпускника с учетом его теоретической подготовки, качества выполнения и оформления работы. ГЭК отмечает новизну и актуальность темы, степень научной проработки, применения мультимедийных средств, практическую значимость результатов выпускной квалификационной работы.

Ведется протокол заседания ГЭК, куда вносятся все заданные вопросы, ответы, особые мнения и решение комиссии о выдаче диплома (с отличием, без отличия). Протокол подписывается председателем и членами ГЭК, участвовавшими в заседании.

В тот же день после оформления протокола заседания ГЭК обучающимся объявляются результаты защиты выпускных квалификационных работ.

Обучающемуся, не защитившему выпускную квалификационную работу в установленный срок по уважительной причине, подтвержденной документально, может быть продлен срок обучения в соответствии с требованиями нормативных документов образовательной организации.

Для этого обучающийся должен сдать в деканат факультета личное заявление с приложенными к нему документами, подтверждающими уважительность причины.

После защиты выпускная квалификационная работа со всеми материалами должна быть сдана в архив.

Диплом об окончании вуза и приложение к нему (выписка из зачетной ведомости) выдаются деканатом после оформления всех требуемых (в установленном в вузе порядке) документов.

10 Рекомендации для выпускников заочной формы обучения

Работающими на предприятиях (в организациях) гражданами и бизнесменами, решившими получить высшее образование, может быть использована заочная и вечерняя формы обучения. В помощь выпускнику заочной формы обучения в течение учебного года проводятся консультации.

Методика подготовки и процедура защиты выпускной квалификационной работы обучающимися-заочниками такие же, как и для всех других обучающихся. Поэтому все методические рекомендации, изложенные выше, относятся к обучающемуся-заочнику.

Обучающиеся на последнем курсе заочного отделения университета и работающие на производстве не по избранной в образовательной организации квалификации, а также нигде не работающие, проходят в установленном порядке месячную производственную преддипломную практику непосредственно в организациях и предприятиях по квалификации.

Обучающемуся заочного отделения рекомендуется выбрать тему выпускной квалификационной работы и объект изучения с учетом места прохождения производственной преддипломной практики, что облегчает ему сбор практического материала для выпускной квалификационной работы.

Работающим обучающимся рекомендуется использовать свое право на льготы, предусмотренные законом. Объем льгот и порядок предоставления их работникам, обучающимся в высших учебных заведениях, регулируется соответствующими статьями КЗоТ РФ.

11 Документация для допуска выпускной квалификационной работы к защите

Заведующий кафедрой для допуска выпускной квалификационной работы к защите изучает содержание основных представленных документов и принимает решение о допуске на основании следующих материалов:

Выпускная квалификационная работа, выполненная в соответствии с требованиями. В работу вшиваются:

- 1) титульный лист;
- 2) задание;
- 3) аннотация на русском и иностранном языках;
- 4) содержание;
- 5) введение;
- 6) основная часть;
- 7) заключение;
- 8) список использованных источников;
- 9) приложения.

В работу вкладываются:

- 1) отзыв руководителя выпускной квалификационной работы;
- 2) подписанный лист нормоконтроля;
- 3) отчет о проверке работы на наличие плагиата;
- 4) доклад выпускника по защите выпускной квалификационной работы.
- 5) выпускная квалификационная работа на электронном носителе.

Так же в работу могут вкладываться следующие документы (для ситуаций описанных выше в данных методических указаниях):

- 1) рецензия внешнего рецензента;
- 2) заказ от производства на выпускную квалификационную работу;
- 3) справка о внедрении результатов.

Формы всех документов представлены в стандарте по оформлению студенческих работ ОГУ СТО 02069024.101–2015 РАБОТЫ СТУДЕНЧЕСКИЕ. Общие требования и правила оформления, режим доступа: http://www.osu.ru/docs/official/standart/standart_101-2015_.pdf.

12 Заказ от производства на выпускную квалификационную работу

Заказ от производства готовится на бланке предприятия (организации, фирмы) с указанием ее точных реквизитов, подписями первого руководителя или его заместителей и печатью, удостоверяющей подпись. Он содержит обязательное указание фамилии и инициалов автора выпускной квалификационной работы, четко и правильно сформулированную тему, описание выходных результатов и планируемого внедрения их на производстве как в системе предприятие-заказчика выпускной квалификационной работы, так и вне ее. По желанию администрации предприятия может быть детализирован перечень решаемых задач, в том числе материалов для служебного использования.

В целях рассмотрения запросов от предприятий на выпускающей кафедре создается экспертная комиссия под председательством заведующего кафедрой, в составе 3-4-х ведущих преподавателей различных направлений выпускных квалификационных работ.

Руководители и ответственные исполнители научных госбюджетных тем могут представить заявки на выполнение выпускной квалификационной работы в форме НИР.

Экспертная комиссия оценивает актуальность и инновационность предложенной тематики реальных выпускных квалификационных работ; при необходимости ее корректирует. Особенно тщательно изучаются запросы с производства на выполнение комплексных выпускных квалификационных работ. Утвержденные экспертной комиссией запросы становятся основой для формирования Приказа по выпускным квалификационным работам.

Справка о внедрении результатов. В справке о внедрении результатов выпускной квалификационной работы приводится точная и полная формулировка темы с указанием автора или коллектива авторов комплексной выпускной квалификационной работы.

Дается полный перечень разработанных при непосредственном участии выпускника вопросов. В справке о внедрении отражается использование полученных выпускником результатов на производстве, в методических разработках, в докладных и аналитических записках, при обучении сотрудников, проведении конференций и семинаров на базе предприятия (организации) и других формах. Точно указана стадия внедрения, в которой находятся подготовленные по результатам выпускной квалификационной работы методические разработки.

В данной форме может найти отражение полученный за счет внедрения представленных разработок на производстве экономический и социальный эффект, но без его детального расчета и обоснования. Точность информации в документе подтверждается подписью руководителя предприятия или структурного подразделения и заверяется печатью предприятия (организации).

13 Доклад выпускника на защите выпускной квалификационной работы

В целях повышения качества защиты выпускных квалификационных работ выпускник под руководством руководителя прорабатывает доклад к защите.

Целесообразно соблюдение структурного и методологического единства материалов доклада и иллюстраций к выпускной квалификационной работе. Тезисы доклада к защите должны содержать обязательное обращение к членам ГЭК, представление темы выпускной квалификационной работы, а также интригу, мотивирующую интерес к проблеме. Должно быть приведено обоснование актуальности выбранной тематики выпускной квалификационной работы, сформулирована основная цель исследования и перечень необходимых для ее разрешения задач. В докладе следует кратко описать методику изучения проблематики выпускной квалификационной работы, дать характеристику предприятия (организации), на примере которого она выполняется.

Здесь должны найти обязательное отражение результаты проведенного анализа организационно-экономических и социально-психологических аспектов, включая описание структуры, функций и ключевых результатов деятельности предприятия (организации). В тезисах доклада целесообразно показать перечень «слабых мест» на производстве, наметить пути реформирования системы управления изучаемыми процессами, сформулировать основные рекомендации по проблеме и дать перечень практических мероприятий по развитию производства.

Желательно обосновать количественную оценку расчетных параметров, привести необходимые формулы и условные обозначения, дать характеристики основных терминов и описать экономический или

социальный эффект от внедрения разработанных мероприятий на производстве. В докладе необходимо описать состав и структуру выходных документов, а также предполагаемой внедрение результатов выпускной квалификационной работы.

По согласованию с руководителем выпускник может расширить или сузить предлагаемый набор вопросов, индивидуально расставить акценты в самом докладе на защите выпускной квалификационной работы.

14 Примерный перечень тем выпускных квалификационных работ по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент:

Представлен примерный перечень тем выпускных квалификационных работ. При выборе темы указывается конкретный объект исследования.

1. Основные функции маркетинга на предприятии
2. Организационная структура маркетинга
3. Исследование микро- и макросреды маркетинга
4. Изучение структуры потребителей определенного рыночного сегмента
5. Поведение потребителей и маркетинговые мероприятия в процессе принятия решения о покупке
6. Маркетинговая сущность товара
7. Жизненный цикл товара и задачи маркетинга на различных его этапах
8. Стилль потребления и основные типы потребителей
9. Особенности маркетинга новых товаров
10. Влияние товарно-знаковой символики на сбыт
11. Анализ конъюнктуры рынка

12. Маркетинговые исследования деятельности конкурентов
13. Определение конкурентоспособности товаров
14. Сегментация рынка и выбор целевого сегмента
15. Исследование внешних факторов процесса ценообразования
16. Определение исходной цены предприятия
17. Ценовая политика предприятия
18. Изучение методов сбыта товаров
19. Выбор оптимального канала сбыта товаров
20. Система стимулирования сбыта товаров
21. Формирование образа (имиджа) предприятия
22. Основные виды и техника рекламы
23. Планирование рекламной кампании
24. Особенности рынка товаров промышленного назначения
25. Исследование фирменной структуры рынков товаров промышленного назначения
26. Комплекс маркетинга предприятий промышленности
27. Жизненный цикл товаров промышленного назначения
28. Исследование конкурентоспособности товаров производственного назначения
29. Услуга как специфический товар на рынке и ее характеристики
30. Маркетинговые исследования на рынке услуг
31. Ценовая политика в маркетинге услуг
32. Коммуникативная политика в маркетинге услуг
33. Особенности политики распределения в сфере услуг
34. Конкурентоспособность услуг
35. Особенности и характеристика торговых предприятий
36. Основные направления маркетинговой деятельности предприятий торговли
37. Особенности маркетинговых исследований в торговле

38. Маркетинговый анализ деятельности торговых фирм
39. Качество обслуживания как элемент маркетинговой деятельности
40. Рекламная деятельность торговых предприятий
41. Маркетинг объектов капитального строительства
42. Маркетинг на рынке интеллектуального продукта
43. Маркетинг банковской деятельности
44. Маркетинг в страховании
45. Маркетинг в образовании
46. Маркетинг идей и политических деятелей
47. Маркетинг в коммерческой медицине
48. Маркетинг в фармацевтической промышленности
49. Маркетинг на рынке ценных бумаг
50. Маркетинг в области информационных технологий
51. Развитие прямого и интерактивного маркетинга
52. Особенности и формы прямого маркетинга
53. Концепция стратегического маркетинга.
54. Система маркетинговых стратегий предприятия.
55. Стратегическое маркетинговое планирование.
56. Процесс стратегического маркетингового управления предприятием.
57. Стратегический маркетинговый контроль.
58. Стратегическое прогнозирование маркетинговой деятельности.
59. Аналитические методы в стратегическом маркетинге.
60. Стратегическая сегментация маркетинговой среды предприятия.
61. Корпоративные стратегии маркетинга.
62. Функциональные стратегии маркетинга.
63. Инструментальные стратегии маркетинга.
64. Принятие стратегических маркетинговых решений.
65. Определение стратегических целей маркетинга.

66. Портфельные стратегии маркетинга.
67. Маркетинговые стратегии роста.
68. Конкурентные стратегии маркетинговой деятельности.
69. Стратегии ценообразования.
70. Разработка нормативов конкурентоспособности и стратегии предприятия.
71. Оперативное управление реализацией маркетинговой стратегии.
72. Разработка товарной стратегии предприятия.
73. Формирование стратегического товарного ассортимента.
74. Системный подход к реализации стратегического маркетинга на предприятии.
75. Стратегический маркетинг с позиции научного подхода.
76. Структура системы стратегического маркетинга.
77. Стратегия рекламной деятельности.
78. Стратегия организации товародвижения.
79. Стратегия организации системы сбыта.
80. Стратегия стимулирования сбытовой деятельности.

**15 Примерный перечень тем выпускных
квалификационных работ по направлению подготовки 38.03.06**

Торговое дело:

1. Организация и развитие малых предприятий в России (региональный аспект).
2. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров на примере предприятия.
3. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности на примере предприятия.

4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на примере предприятия.
5. Организация хозяйственных связей в торговле и оценка эффективности коммерческих сделок на примере предприятия.
6. Анализ формирования ассортимента товаров на оптовых предприятиях и его оптимизация на примере предприятия.
7. Анализ формирования ассортимента товаров на розничных предприятиях и его оптимизация на примере предприятия.
8. Анализ системы товародвижения и ее оптимизация на примере предприятия (товарной группы).
9. Анализ управления товарными запасами и его оптимизация на примере предприятия.
10. Организация коммерческой деятельности оптовых складов и ее совершенствование на примере предприятия.
11. Анализ розничной продажи товаров и ее совершенствование на примере предприятия.
12. Особенности торгово-посреднической деятельности на примере предприятия.
13. Анализ сбытовой деятельности и ее оптимизация на примере предприятия
14. Анализ логистических проблем коммерческой деятельности на примере предприятия.
15. Анализ системы обслуживания покупателей и ее оптимизация на примере предприятия.
16. Анализ поставок и хранения товаров на складе и их совершенствование на примере предприятия
17. Внутрифирменная реклама и информация как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере предприятия

18. Компьютерное моделирование коммерческой деятельности на примере предприятия.
19. Компьютерное моделирование торгово-технологических процессов на примере предприятия.
20. Анализ организации электронной торговли потребительскими товарами на примере предприятия
21. Дискаунтерная торговля. Опыт организации на примере предприятия.
22. Совершенствование торгово-технологических процессов на примере предприятия.
23. Анализ системы управления коммерческой деятельностью на примере предприятия.
24. Анализ планирования коммерческой деятельности предприятия на примере предприятия.
25. Анализ формирования хозяйственных связей коммерческого предприятия на примере предприятия.
26. Дополнительные услуги как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере предприятия.
27. Разработка на основе SWOT- анализа путей повышения конкурентоспособности коммерческой фирмы на примере предприятия.
28. Оптимизация механизма управления персоналом как функция коммерческого предприятия на примере предприятия.
29. Анализ внешнеторговой деятельности коммерческого предприятия и ее совершенствования на примере предприятия.
30. Разработка бизнес-плана по заказу предприятия.
31. Совершенствование коммерческой деятельности на примере предприятия.
32. Особенности действия механизмов коммерческой деятельности на оптовом рынке Оренбургского региона.

33. Особенности действия механизмов коммерческой деятельности на потребительском рынке Оренбургской области.
34. Особенности коммерческой деятельности при торговле рекламными продуктами на при-мере предприятия.
35. Особенность коммерческой деятельности при арендных отношениях на примере пред-приятия.
36. Внешнеторговые сделки и оценка их эффективности на примере предприятия.
37. Презентация товаров: анализ практического осуществления на примере предприятия.
38. Управление хозяйственными рисками и его совершенствование на примере предприятия.
39. Особенности коммерческой деятельности промышленного предприятия на примере предприятия.
40. Техничко-экономическое обоснование выхода фирмы на новый рынок на примере предприятия.
41. Разработка бизнес-плана по открытию коммерческого предприятия.
42. Анализ системы механизмов оптовой торговли в Оренбургском крае.
43. Разработка основных направлений организации закупочно-сбытовой деятельности фирмы на примере предприятия.
44. Сервисное обслуживание и его совершенствование на примере предприятия.
45. Особенности формирования инфраструктуры коммерческой деятельности в Оренбургском крае.
46. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности предприятий различных форм розничной торговли.

47. Особенности коммерческой деятельности на рынке научно-технической продукции на примере предприятия.
48. Анализ механизма лизинга и его совершенствование на примере предприятия.
49. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг на примере предприятия.
50. Анализ сетевой торговли и ее совершенствование на примере предприятия.
51. Анализ дискаунтерной торговли и ее совершенствование на примере предприятия.
52. Организация и перспективы развития торговли через автоматы на примере предприятия.
53. Анализ управления рисками в коммерческой деятельности на примере предприятия.
54. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности на примере предприятия.
55. Анализ налоговой политики предприятия на примере предприятия.
56. Анализ системы складского технологического процесса с применением логистических моделей на примере предприятия.
57. Совершенствование социально-психологических аспектов коммерческой деятельности как фактор повышения ее эффективности на примере предприятия.
58. Анализ состояния оптовой торговли в Оренбургском крае и пути ее совершенствования.
59. Анализ финансового обеспечения коммерческой деятельности на примере предприятия.
60. Анализ организации товародвижения через таможенную границу на примере предприятия.

61. Оценка экономической эффективности ВЭД фирмы.
62. Состояние и тенденции развития торговли технологиями.
63. Анализ коммерческой деятельности предприятий, функционирующих на рынке туристических услуг.
64. Оценка эффективности внешнеторговых сделок на примере предприятия.
65. Совершенствование механизмов регулирования внешнеторговых операций на примере предприятия.
66. Проблемы и перспективы развития фирменной торговли с зарубежными партнерами в Оренбургском крае.
67. Проблемы развития прямых поставок импортной продукции на примере Оренбургской области (города).

16 Рекомендуемая литература

1. Алашкин П. Все о рекламе и продвижении в Интернете [Электронный ресурс] / П. Алашкин. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2014. - 220 с. - ISBN: 978-5-9614-1055-6. - ЭБС «Университетская библиотека «ОНЛАЙН». Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229721&sr=1>
2. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич.- 4-е изд., перераб. И доп. – СПб. : Питер, 2012. – 557 с. (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). – ISBN 978-5-459-00812-8.
- 3 Гавриленко, Н.И. Маркетинг : учебное пособие / Н.И. Гавриленко. - М. ; Берлин : ДиректМедиа, 2015. - 194 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-3635-0 ; То же [Электронный ресурс]. - ЭБС «Университетская библиотека «ОНЛАЙН». - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=273611>.

4 Драганчук Л.С. Поведение потребителей: учебное пособие / Л.С. Драганчук. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 192 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-16-004516-0 режим доступа <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=209245>

5 Жук, Е.С. Стратегический маркетинг : учебник / Е.С. Жук, Н.П. Кетова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет», Экономический факультет. - Ростов-н\Д : Издательство Южного федерального университета, 2011. - 203 с. - билиогр. с. С. 197-202. - ISBN 978-5-9275-0904-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=241057>

6 Калиева, О.М. Маркетинг: учебное пособие / О.М. Калиева, М.С. Разумова, В.Н. Марченко; Оренбургский гос. ун-т, 2012;

7 Калиева, О. М. Реклама в коммерческой деятельности : учеб. пособие / О. М. Калиева, Е. П. Лухменева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Оренбург : Университет, 2012. - 164 с. -Библиогр.: с. 159-163. - ISBN 978-5-4417-0088-7.

8 Каменева, Н. Г. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Н.Г. Каменева, В. А. Поляков. - 2-е изд., доп. - М. : Вузовский учебник : НИЦ Инфра-М, 2013. - 368 с. : 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0233-6 – URL : <http://znanium.com/bookread2.php?book=351385/> . - ЭБС «Znanium», по паролю.

9 Ковалевский, В. П. Маркетинговые исследования : учебное пособие для студентов / В. П. Ковалевский, О. М. Калиева, О. П. Михайлова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват.

учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Оренбург : Университет, 2013. - 174 с. - Библиогр.: с. 174. - ISBN 978-5-4417-0173-0.

10 Ковалевский, В. П. Организация рекламной деятельности : учебное пособие для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по специальности 032401.65 Реклама / В. П. Ковалевский, О. М. Калиева, Н. В. Лужнова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т", Каф. маркетинга, коммерции и рекламы. - Оренбург : Университет, 2013. - 108 с. - Библиогр.: с. 47-63, с. 92-93. - Прил.: с. 94-107. - ISBN 978-5-4417-0203-4.

11 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент = Marketing Management : учебник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер.- 12-е изд. - СПб. : Питер, 2012. - 814 с. - (Классический зарубежный учебник). - Парал. тит. л. англ. - Библиогр.: с. 794-799. - Указ.: с. 800-814. - ISBN 978-5-459-00841-8.

12 Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Б.Т. Кузнецова. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 624 с. - ISBN 978-5-238-01209-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117473>

13 Маркетинг : учебное пособие / О.А. Лебедева, Т.Н. Макарова, Н.А. Скворцова и др. - М. ;Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 125 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-5151-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426545>

14 Меликян, О. М. Поведение потребителей [Электронный ресурс] : Учебник / О. М. Меликян. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2012. - 280 с. - ISBN 978-5-394-01043-9. режим доступа <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415017>

15 Минько, Э.В. Маркетинг : учебное пособие / Э.В. Минько, Н.В. Карпова. - М. : ЮнитиДана, 2015. - 351 с. : табл., граф., схемы - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-01223-0 ; То же [Электронный ресурс]. - ЭБС

«Университетская библиотека «ОНЛАЙН». - Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114714>.

16 Панкратов, Ф. Г. Основы рекламы : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Реклама" / Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, В. Г. Шахурин.- 14-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2013. - 540 с. - Крат. слов. терминов: с. 503-535. - Библиогр.: с. 536-538. - ISBN 978-5-394-01804-6.

17 Поляков, В.А. Основы рекламы: учебное пособие / В.А. Поляков, Г.А. Васильев. - М: Юнити-Дана, 2015. - 718 с. - ISBN: 5-238-01059-1. - Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE». Режим доступа:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114432&sr=1>.

18 Романов, А.А. Маркетинг : учеб. пособие для вузов / А. А. Романов, В. П. Басенко, Б.М. Жуков. - М. : Дашков и К, 2012. - 440 с. - Библиогр.: с. 436-439. - ISBN 978-5-394-01311-9.

19 Ромат, Е. В. Реклама: теория и практика : учебник / Е. В. Ромат, Д. В. Сендеров.- 8-е изд. - Санкт-Петербург : Питер, 2013. - 512 с. : ил. - (Учебник для вузов). - Библиогр. в конце разд. - Прил.: с. 477-505. - ISBN 978-5-496-00114-4.

20 Соловьев, Б. А. Маркетинг : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и экономическим специальностям / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. - М. : ИНФРА-М, 2013. - 336 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Глоссарий: с. 322-334. - Библиогр.: с. 335. - ISBN 978-5-16003647-2.

21 Стратегический маркетинг : учебник / В.Н. Наумов. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=428247>

22 Токарев, Б. Е. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учебник / Б. Е. Токарев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр : НИЦ Инфра-М, 2013. - 512 с. : 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0175-7 URL

: <http://znanium.com/bookread2.php?book=392041> . – ЭБС «Znanium», по паролю.

23 Фомичев, А.Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / А.Н. Фомичев. - М. : Дашков и Ко, 2014. - 468 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01974-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253802>

17 Интернет-ресурсы

- <http://www.www.aup.ru> - Портал по менеджменту, маркетингу и рекламе, финансам, инвестициям, управлению персоналом, экономической теории.

- <HTTP://rsl/> - Российская государственная библиотека, крупнейшая публичная библиотека России и Европы, вторая в мире по величине фондов

- <http://www.ecsocman.edu.ru> - Федеральный образовательный портал "Экономика, Социология, Менеджмент".

- <http://www.econline.h1.ru> - Сайт представляет собой каталог ссылок на лучшие экономические и финансовые ресурсы сети Internet, как зарубежные, так и российские.

- <http://www.www.stplan.ru> - Сайт посвящен вопросам экономики и управления. Здесь представлены новости и статьи по экономике, стратегическому управлению и планированию - как чисто теоретические, так и с практическим уклоном.

- <http://www.www.digitaleconomist.com> - Сайт для студентов, содержащий учебные и тестовые материалы (на английском языке).

- <http://www.eu.ru> - Экономика и управление на предприятиях. Научнообразовательный портал. Библиотека экономической и управленческой литературы.

- <http://www.cefir.ru> - Официальный сайт ЦЭФИР - Центра экономических и финансовых исследований

- <http://www.akm.ru> - Сайт посвящен фондовому рынку. Здесь можно встретить ленту новостей, экономические обзоры, котировки акций отечественных компаний, курс валют и значения мировых фондовых индексов.

Приложение А

(обязательное)

Заявление на утверждение темы ВКР

«Утверждаю»

Зав. кафедрой.....

Студент _____
(фамилии и инициалы полностью)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу утвердить мне тему выпускной квалификационной работы

В качестве руководителя кафедры утверждает

(Ф.И.О. в родительном падеже)

(занимаемая должность, телефон)

Руководитель ВКР согласен _____
(подпись)

Подпись студента _____
(подпись)

Приложение Б

(обязательное)

Задание и график для написания ВКР

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Факультет экономики и управления
Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующий кафедрой

_____»
(кафедра)
« _____»
(должность, звание, ФИО)
« _____»
(подпись)
« » _____ 20 ____ г.

ЗАДАНИЕ И КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

по выполнению выпускной квалификационной работы
бакалавра

XXXXXX « _____»
(шифр направления) (наименование направления)

профиль « _____»

Студента _____ курса _____ группы

« _____»
(Ф.И.О.)

Тема работы: « _____»

1. Срок сдачи студентом законченной работы _____.

В разделах выпускной квалификационной работы изложить:

В введении – _____

Срок выполнения: _____

Раздел 1. _____

Срок выполнения: _____.

Раздел 2. _____

Срок выполнения: _____.

Раздел 3. _____

Срок выполнения: _____.

В заключении - _____.

Срок выполнения: _____.

Объем выпускной квалификационной работы _____ страниц компьютерного набора.

Перечень прилагаемого материала: (таблицы, рисунки, приложения) _____.

Основная рекомендованная литература: _____.

Руководитель

« _____ »
(должность, звание, ФИО)

« _____ »
(подпись)

Задание принял к исполнению

« _____ »
(ФИО студента)

« _____ »
(подпись)