

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

**О.В. Чкалова
М.А. Цветков
И.Ю. Цветкова**

Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы

Учебно-методическое пособие

*Рекомендовано методической комиссией института экономики
и предпринимательства для студентов,
обучающихся по направлению подготовки
38.03.06 «Торговое дело» (бакалавриат)*

Нижегород
2017

УДК 378(073)

ББК 74.58я73

Ч-73

Чкалова О.В., Цветков М.А., Цветкова И.Ю. Методические указания по выполнению выпускной квалификационной работы: учебно-методическое пособие. - Нижний Новгород: ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2017. – 47 с.

Рецензент: директор ООО «Мебельный Рост» С.Д. Иванов

В учебно-методическом пособии рассмотрены тематика и требования к выпускным квалификационным работам, даны рекомендации по их выполнению и защите.

Пособие предназначено для студентов института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело» (бакалавриат).

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	4
2. Определение содержания государственных испытаний выпускников в виде защиты выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ).....	4
2.1. Виды деятельности выпускников и соответствующие им задачи профессиональной деятельности.....	4
2.2. Планируемые результаты обучения	6
2.3 Задания для определения результатов освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования	15
3. Организация выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).....	21
3.1. Цель и задачи выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)	21
3.2. Выбор темы, назначение руководителя выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)	22
3.3. Примерная тематика выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ).....	24
4. Требования к выпускным квалификационным работам (бакалаврским работам).....	27
4.1. Структура и содержание выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).....	27
4.2. Требования к оформлению выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).....	31
5. Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) в ГЭК.....	36
6. Рекомендуемая литература	37
Приложения	

1. Общие положения

Настоящее учебно-методическое пособие разработано с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденному приказом Министерства образования и науки РФ № 1334 от 12 ноября 2015 г., к содержанию, написанию, защите выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ), выполняемых студентами ННГУ, обучающимися на кафедре «Торговое дело».

В пособии рассматриваются вопросы, связанные с выполнением и защитой выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ) (порядок выбора темы, требования, предъявляемые к разработке основных разделов, правила оформления работы и порядок ее защиты).

При выполнении выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) обучающиеся должны показать свою способность и умение, опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные общекультурные и профессиональные компетенции, самостоятельно решать на современном уровне задачи своей профессиональной деятельности, профессионально излагать специальную информацию, научно аргументировать и защищать свою точку зрения.

2. Определение содержания государственных испытаний выпускников в виде защиты выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ)

2.1. Виды деятельности выпускников и соответствующие им задачи профессиональной деятельности

Выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с видом (видами) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа бакалавриата, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

торгово-технологическая деятельность:

- выявление, формирование и удовлетворение потребностей;
- разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе с использованием рекламы; организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг;
- организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;

- проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов;
 - управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
 - проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор или разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке;
 - участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
 - регулирование процессов хранения товаров, проведение инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь;
 - организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров;
 - участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе товарных потерь; осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров;
 - участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;
 - организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли; осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству;
 - участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров; обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;
 - регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь;
 - участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключенных договоров;
 - соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;
 - оформление и контроль правильности составления технической документации (товаросопроводительных, организационно-распорядительных и иных документов);
- организационно-управленческая деятельность:
- сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью;
 - изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка;

- идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации;
 - составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной) и проверка правильности ее оформления;
 - соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров;
 - выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения;
 - управление ассортиментом и качеством товаров и услуг;
 - выбор и реализация стратегии ценообразования; организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров;
 - обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей;
 - управление товарными запасами и их оптимизация;
 - управление персоналом; анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) для разработки стратегии организации (предприятия);
 - организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной, и (или) товароведной);
- научно-исследовательская деятельность:
- организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности;
 - проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками;
 - участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

2.2 Планируемые результаты обучения

Планируемые результаты обучения представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Планируемые результаты обучения

Формируемые компетенции	Планируемые результаты обучения, характеризующие этапы формирования компетенций
<p>ПК-1 Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З10 (ПК-1) Знать категорийный аппарат и методы управления ассортиментом и качеством товаров; правила и методику приемки и учета товаров по количеству и качеству</p> <p>У10 (ПК-1) Уметь управлять ассортиментом, оценивать, контролировать и управлять качеством товаров (кулинарной продукции, сырья, материалов), дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> <p>В10 (ПК-1) Владеть навыками управления ассортиментом и качеством товаров, приемки и учета товаров по количеству и качеству</p>
<p>ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З10 (ПК-2) Знать требования и правила управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь</p> <p>У10 (ПК-2) Уметь управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p> <p>В10 (ПК-2) Владеть управлением торгово-технологических процессов на предприятии, регулированием процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь</p>
<p>ПК-3 Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З10 (ПК-3) Знать основные положения, экономические показатели теории потребительского поведения и потребительского спроса; принципы сбора и анализа информации о конъюнктуре товарного рынка;</p> <p>З11 (ПК-3) Знать основы построения, расчета и анализа современной системы маркетинговых показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне; источники и методы сбора маркетинговой информации; сущность маркетинговых коммуникаций и рекламы и возможности их воздействия на поведение покупателей.</p> <p>У10 (ПК-3) Уметь выявлять, формировать и удовлетворять потребности, применять средства и методы маркетинга, анализировать маркетинговую среду организации и конъюнктуру рынка, разрабатывать инструментарий для проведения маркетингового исследования</p> <p>У11 (ПК-3) Уметь оперировать экономическими понятиями и категориями, применять законы, определять экономические показатели теории потребительского поведения и потребительского спроса; использовать методы и техники планирования, проведения предплановых исследований</p> <p>В10 (ПК-3) Владеть способностью анализировать и прогнозировать потребительское поведение и спрос потребителей, навыками применения полученных знаний для принятия практических решений</p> <p>В11 (ПК-3) Владеть методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей; сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; навыками проведения прикладного маркетингового исследования</p>

ПК-4 Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации Завершающий этап формирования компетенции	37 (ПК-4) Знать виды и способы идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации У7 (ПК-4) Уметь идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации В7 (ПК-4) Владеть способностью идентификации товаров для выявления и предупреждения их фальсификации
ПК-5 Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами Завершающий этап формирования компетенции	38 (ПК-5) Знать содержание процесса управления персоналом У7 (ПК-5) Уметь применять нормативные и нормативно-правовые документы в управлении персоналом В6 (ПК-5) Владеть навыками анализа организационной структуры управления предприятия
ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение Завершающий этап формирования компетенции	311 (ПК-6) Знать содержание и этапы организации работы с деловыми партнерами предприятия, в том числе порядок проведения деловых переговоров У11 (ПК-6) Уметь анализировать договорную деятельность предприятия В9 (ПК-6) Владеть навыком выбора деловых партнеров предприятия
ПК-7 Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Завершающий этап формирования компетенции	310 (ПК-7) Знать содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров У10 (ПК-7) Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров В10 (ПК-7) Владеть навыками оценки эффективности процесса управления товарными запасами
ПК-8 Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания Завершающий этап формирования компетенции	34 (ПК-8) Знать содержание и этапы процесса торгового обслуживания на предприятии У4 (ПК-8) Уметь оценить уровень качества торгового обслуживания на предприятии В4 (ПК-8) Владеть методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии
ПК-9 Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации Завершающий этап формирования компетенции	310 (ПК-9) Знать виды стратегий предприятия У10 (ПК-9) Уметь анализировать направления деятельности предприятия для выбора стратегий В10 (ПК-9) Владеть навыками разработки стратегий предприятия
ПК-10 Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности Завершающий этап формирования компетенции	311 (ПК-10) Знать методы научных, в том числе маркетинговых исследований У11 (ПК-10) Уметь проводить научные, в том числе маркетинговые исследования В11 (ПК-10) Владеть методами проведения научных, в том числе маркетинговых исследований
ПК-11 Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товаро-ведной)	310 (ПК-11) Знать инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности У10 (ПК-11) Уметь анализировать применяемые инновационные методы в области профессиональной деятельности В10 (ПК-11) Владеть навыками разработки инновационных методов в области профессиональной деятельности

<p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	
<p>ОПК-1 Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>37 (ОПК-1) Знать законодательство РФ в области сферы исследования</p> <p>38 (ОПК-1) Знать современные научные и научно-практические труды отечественных и зарубежных авторов по теме исследования в области профессиональной деятельности, источники статистической информации</p> <p>39 (ОПК-1) Знать требования и правила составления библиографической ссылки по ГОСТ Р 7.0.5–2008 и ГОСТ 7.82–2001</p> <p>У6 (ОПК-1) Уметь работать с информационно-библиотечными каталогами библиотеки ННГУ и других библиотек, электронными текстовыми редакторами</p> <p>У7 (ОПК-1) Уметь создавать и обрабатывать запросы электронных библиотечных систем, статистических баз данных</p> <p>В5 (ОПК-1) Владеть навыками работы с компьютером как средством управления информацией</p> <p>В6 (ОПК-1) Владеть методами анализа и систематизации информации в электронных справочно-информационных правовых системах, в электронных научных и библиотечных системах</p>
<p>ОПК-2 Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>310 (ОПК-2) Знать показатели и алгоритм расчета различных методов математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования</p> <p>38 (ОПК-2) Знать основные экономические показатели и принципы их расчета</p> <p>39 (ОПК-2) Знать принципы применения методов комплексного анализа финансовой деятельности организации</p> <p>У7 (ОПК-2) Уметь производить расчеты математических величин и экономических показателей, оценивать полученные при проведении анализа результаты; применять методики расчета основных технико-экономических показателей</p> <p>У8 (ОПК-2) Уметь применять математические методы обработки данных опроса, анкетирования, наблюдения, экспериментальных данных; самостоятельно оценивать полученные при проведении анализа результаты, составлять выводы и предложения для повышения эффективности того или иного процесса финансовой деятельности организации</p> <p>В7 (ОПК-2) Владеть методами экономико-математического анализа и моделирования, математическим аппаратом для решения профессиональных проблем</p>
<p>ОПК-3 Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>310 (ОПК-3) Знать действующее законодательство и требования нормативных документов к профессиональной деятельности, знать процедуру оценки качества товаров в соответствии с нормативными документами</p> <p>У11 (ОПК-3) Уметь пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать требования нормативных документов, анализировать, толковать и правильно применять нормы гражданского права; уметь работать со стандартами на товары</p> <p>В10 (ОПК-3) Владеть навыками работы с нормативными документами в своей профессиональной деятельности, в том числе товароведной, навыками использования, соблюдения и исполнения норм права в повседневной жизни и профессиональной деятельности</p>

<p>ОПК-4 Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торговой-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>39 (ОПК-4) Знать методы сбора, хранения, обработки и оценки информации, виды поисковых систем</p> <p>310 (ОПК-4) Знать способы работы с программными средствами Word, Excel, PowerPoint</p> <p>У9 (ОПК-4) Уметь работать с компьютером как средством управления информацией; осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации</p> <p>У10 (ОПК-4) Уметь применять информацию для организации и управления профессиональной деятельностью</p> <p>В9 (ОПК-4) Владеть навыками создания текстовых документов различной сложности и назначения, использовать электронные таблицы для работы с данными</p> <p>В10 (ОПК-4) Владеть навыками работы с персональным компьютером и программными средствами офисного назначения и для работы сетями</p>
<p>ОПК-5 Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торговой-технологической) и проверять правильность ее оформления</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>36 (ОПК-5) Знать требования действующей технической документации, используемой в торговом бизнесе, в том числе в области стандартизации товаров и услуг, технических регламентов, санитарии, строительства и норм технологического проектирования, в области перевозки, приемки, хранения, отпуска со склада и продажи</p> <p>37 (ОПК-5) Знать правила оформления бухгалтерских, юридических, в том числе хозяйственных документов и их виды, правила составления маркетинговых анкет, рекламных брифов, отчетов</p> <p>У7 (ОПК-5) Уметь определять соответствие объекта проверки нормам технической документации</p> <p>У8 (ОПК-5) Уметь оформлять техническую документацию, бухгалтерские и хозяйственные документы</p> <p>У9 (ОПК-5) Уметь осуществлять отбор и проводить анализ наличия необходимой технической документации,</p> <p>В5 (ОПК-5) Владеть навыками проверки правильности заполнения, оформления технической документации, в том числе хозяйственных документов по экономической деятельности организации</p>
<p>ОК-1 Способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>35 (ОК-1) Знать основные исторические события исследуемого предприятия с целью определения главных целей и задач объекта исследования</p> <p>36 (ОК-1) Знать основные направления, теории и методы философских познаний, необходимых для структуризации исследования</p> <p>У4 (ОК-1) Уметь устанавливать причинно-следственные связи между событиями и явлениями в обществе и их ролью в исследуемом предприятии; формулировать и обосновывать характерные особенности и последовательности развития предприятия</p> <p>У5 (ОК-1) Уметь логично формулировать и аргументировано отстаивать собственную позицию по предмету и объекту исследования</p> <p>В4 (ОК-1) Владеть навыком написания и планирования исследовательских работ; набором наиболее распространенной терминологии и навыками ее точного и эффективного использования в устной и письменной речи; навыками поиска, отбора и обработки информации; основными навыками интерпретации и использования знаний в повседневной общественной жизни; навыками работы с научной литературой, справочниками</p>
<p>ОК-2 Способность использовать основы экономических знаний при</p>	<p>35 (ОК-2) Знать динамические соотношения экономических показателей, методы сбора и анализа основных показателей деятельности</p>

<p>оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>организации; основных принципов построения экономической системы организации З6 (ОК-2) Знать основные положения, законы и категории, теории финансово-экономической науки, нормативные правовые документы по экономическому анализу предприятий У5 (ОК-2) Уметь практически определять и оценивать значения экономических показателей, применять методы математического и статистического анализа и моделирования, аргументировать полученные результаты У6 (ОК-2) Уметь осуществлять поиск финансово-экономической информации представлять результаты аналитической и исследовательской работы в виде выступления, доклада, информационного обзора, аналитического отчета, статьи В5 (ОК-2) Владеть современными методиками расчета социально-экономических, финансовых и статистических показателей и навыками применения данных показателей в практических ситуациях В6 (ОК-2) Владеть навыками подготовки информационных и аналитических отчетов по проблемам экономического анализа торговых организаций</p>
<p>ОК-3 Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З9 (ОК-3) Знать предмет и категориальный аппарат этики делового общения, принципы и методы деловых коммуникаций, необходимых для подготовки отчета по практике З10 (ОК-3) Знать отличительные черты и социальное назначение прикладной политологии для межличностного и межкультурного взаимодействия внутри исследуемого объекта У9 (ОК-3) Уметь анализировать процессы и явления, происходящие в исследуемом предприятии, выделять их общие и особенные черты; применять понятийно-категориальный аппарат, представлять информацию в письменном и устном виде У10 (ОК-3) Уметь пользоваться и сопоставлять различные виды источников информации на русском и иностранном языках, логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь, создавать и редактировать тексты профессионального назначения В13 (ОК-3) Владеть навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет); методами логического анализа различного рода суждений, навыками публичной и научной речи, аргументации, ведения дискуссий и полемики; способностью использовать теоретические знания в практической деятельности В14 (ОК-3) Владеть приёмами общения на иностранном и русском языках</p>
<p>ОК-4 Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З7 (ОК-4) Знать принципы, методы и механизм управления командной работой З8 (ОК-4) Знать организационную структуру коммерческого предприятия и действующей в нем системы управления командной работой У6 (ОК-4) Уметь применять полученные теоретические знания на практике, создавать устные и письменные тексты научного и официально-делового стилей в соответствии с требованиями обработки информации У7 (ОК-4) Уметь проявлять организованность, трудолюбие и ис-</p>

	<p>полнительскую дисциплину при формировании схемы работы в команде</p> <p>В6 (ОК-4) Владеть навыками межличностного общения при решении управленческих проблем менеджмента</p> <p>В7 (ОК-4) Владеть основами реферирования, аннотирования и редактирования научного текста, необходимые для обработки информации</p>
<p>ОК-5 Способность к самоорганизации и самообразованию</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>38 (ОК-5) Знать экономические законы и теории, экономические показатели, объекты и субъекты регулирования коммерческой деятельности, необходимые для представления результатов деятельности</p> <p>39 (ОК-5) Знать этические принципы общения; цели, функции, виды и уровни общения, виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении с целью самоорганизации и самообразования</p> <p>У8 (ОК-5) Уметь анализировать процессы и явления, происходящие в исследуемом объекте, выделять их общие и особенные черты с целью их систематизации, систематизировать и обобщать информацию для подготовки текстов</p> <p>У9 (ОК-5) Уметь оперировать и выполнять нормативно-правовые положения по порядку подготовки, оформления и защиты отчета</p> <p>В8 (ОК-5) Владеть навыками грамотного и эффективного поиска, отбора, обработки и использования источников информации (справочной литературы, ресурсов Интернет); методами логического анализа различного рода суждений; навыками по систематизации и представлению в рациональной форме любого знания</p> <p>В9 (ОК-5) Владеть навыками восприятия и анализа текстов и устной речи, алгоритмом подготовки текстовых документов профессиональной и управленческой сферы</p>
<p>ОК-6 Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности</p> <p>Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>35 (ОК-6) Знать систему права, механизм и средства правового регулирования, реализации права, сущность рисков в торговом деле, критерии оценки деятельности предприятия нормативно-правовым документам</p> <p>36 (ОК-6) Знать основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественных наук в профессиональной деятельности, методы математического анализа и моделирования</p> <p>У5 (ОК-6) Уметь оперировать юридическими понятиями и категориями, распознавать и оценивать опасности, связанные с несоответствиями деятельности предприятия нормативно-правовым документам</p> <p>У6 (ОК-6) Уметь применять основные законы социальных, гуманитарных, экономических и естественных наук, применять математический аппарат в конкретной профессиональной деятельности</p> <p>В5 (ОК-6) Владеть навыками сбора и обработки информации, имеющей значение для реализации правовых норм в соответствующих сферах профессиональной деятельности</p> <p>В6 (ОК-6) Владеть математическим и юридическим аппаратом при решении профессиональных проблем, связанных с проведением оценки деятельности предприятия</p>
<p>ОК-7 Способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональ-</p>	<p>З3 (ОК-7) Знать способы оценки профилактики профессиональных заболеваний и вредных привычек</p> <p>У3 (ОК-7) Уметь оценивать работу по профилактике профессиональных заболеваний и вредных привычек</p>

<p>ной деятельности Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>В3 (ОК-7) Владеть навыками оценки работ по профилактике профессиональных заболеваний и вредных привычек</p>
<p>ОК-8 Готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З3 (ОК-8) Знать основы безопасности жизнедеятельности и глобальные проблемы окружающей среды У3 (ОК-8) Уметь действовать в экстремальных и чрезвычайных ситуациях, применять и разрабатывать природоохранные мероприятия на предприятии В3 (ОК-8) Владеть навыками и способами оказания первой медицинской помощи в экстремальных ситуациях В4 (ОК-8) Владеть методами совершенствования охраны труда, обеспечения безопасности людей и окружающей среды от вредных воздействий на предприятии</p>
<p>ОК-9 Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З10 (ОК-9) Знать методы математического и экономического анализа и моделирования, математическую статистику, необходимые для аргументации результатов исследования З11 (ОК-9) Знать основные приемы работы с текстом на русском и иностранном языках в стандартных профессионально-деловых ситуациях У10 (ОК-9) Уметь применять методы подготовки информации с соблюдением культуры речи и правил публичного выступления У11 (ОК-9) Уметь логически верно, аргументировано и ясно излагать собственную точку зрения в научной и деловой коммуникации, анализировать логику рассуждений и высказываний В9 (ОК-9) Владеть навыками восприятия и анализа текстов, приемами ведения дискуссии и полемики, навыками публичной речи и письменного аргументированного изложения собственной точки зрения В10 (ОК-9) Владеть методами решения, анализа и обобщения математических задач; навыками применения полученных знаний для логического и аргументированного изложения результатов деятельности</p>
<p>ОК-10 Готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма Завершающий этап формирования компетенции</p>	<p>З3 (ОК-10) Знать основные методологические подходы и концепции становления современной российской экономики, место и роль России в истории человечества и современном мире с целью определения значимости исследуемого объекта в масштабе страны З4 (ОК-10) Знать виды опасностей, способных причинить вред человеку в его профессиональной деятельности, и критерии их оценки У3 (ОК-10) Уметь выражать и обосновывать свою позицию по отношению к исследуемому объекту, делая самостоятельные выводы и обобщения; использовать полученные решения для оценки последствий их реализации У4 (ОК-10) Уметь применять действующее законодательство в профессиональной деятельности, понимать свою роль и место в обществе как гражданина, свою сопричастность к делам общества В3 (ОК-10) Владеть навыками самостоятельного аналитического мышления, ведения дискуссий, навыками социологического подхода к оценке последствий принимаемых решений В4 (ОК-10) Владеть опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления оценки последствий принимаемых управленческих решений в профессиональной деятельности</p>

2.3 Задания для определения результатов освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Таблица 2 - Задания для определения результатов освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Виды проф. деятельности	Профессиональные задачи	Профессиональные компетенции	Задания
ВПД-1 Торгово-технологическая деятельность	<p>Соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов Участие в формировании ассортимента и оценке качества товаров Проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов Организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг Организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству Осуществление контроля качества и приемки товаров по количеству и качеству Оформление и контроль правильности составления технической документации Проведение оценки качества товаров и анализ ее результатов Оформление и контроль правильности составления технической документации</p>	ПК-1 Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	<p>1.1.1. Обобщить действующие федеральные законы, нормативные и технические документы, необходимые для осуществления профессиональной деятельности при формировании ассортимента, приемки товаров по количеству и качеству, контроле качества. 1.1.2. Охарактеризовать ассортимент предприятия (показатели ассортимента, его структура, изменения за период исследования). 1.1.3. Проанализировать процессы оценки и контроля качества товаров и услуг на предприятии</p>
	<p>Организация материально-технического снабжения предприятия, технология и организация закупки и продажи (сбыта) товаров Соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов Регулирование процессов хранения товаров, проведения инвентаризации, определение, дифференциация и списание потерь. Участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-</p>	ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и	<p>1.2.1. Сделать краткий обзор требований федеральных законов, нормативных и технических документов к организации торгово-технологического процесса на предприятии 1.2.2. Исследовать организацию торгово-технологических процессов на предприятии</p>

	<p>технологических процессов на предприятии</p> <p>Участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятии в сфере товарного обращения</p> <p>Регулирование и контроль условий и сроков хранения товаров, проведение инвентаризации, определение и списание потерь</p> <p>Обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения</p> <p>Управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов</p> <p>Участие в обеспечении товародвижения, его учете, минимизации издержек обращения, в том числе, товарных потерь</p> <p>Участие в договорной работе, контроль соблюдения условий заключения договоров</p> <p>Оформление и контроль правильности составления технической документации</p> <p>Организация процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли</p>	<p>трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>	<p>1.2.3. Проанализировать процесс управления товародвижением на предприятии, определить направления минимизации издержек .</p> <p>1.2.4. Охарактеризовать организацию процесса обслуживания покупателей на предприятии торговли</p>
	<p>Выявление, формирование и удовлетворение потребностей</p> <p>Разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций, в том числе, с использованием рекламы</p> <p>Проектирование рекламы и осуществление рекламных мероприятий в торгово-технологической деятельности, выбор и разработка средств рекламы товаров для продвижения их на рынке</p> <p>Осуществление маркетинговых мероприятий по товародвижению и по движению товаров</p>	<p>ПК-3 Готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</p>	<p>1.3.1 Выявить основных потребителей товаров и услуг предприятия, дать их основные характеристики.</p> <p>1.3.2 Проанализировать динамику спроса на товары и услуги предприятия.</p> <p>1.3.3 Провести анализ конкурентов предприятия.</p> <p>1.3.4 Разработать для предприятия комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций, в т.ч. средств рекламы товаров.</p> <p>1.3.5 Проанализировать маркетинговые мероприятия, используемые предприятием по товародвижению и движению товаров</p>

	Соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов Организация и эффективное осуществление контроля качества товаров и услуг	ПК-4 Способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации	1.4.1. Определить признаки идентификации и фальсификации товаров (на примере отдельной товарной группы). 1.4.3 Проанализировать случаи выявления фальсифицированных товаров (на примере отдельной товарной группы). 1.4.4. Предложить направления повышения качества товаров (на примере отдельной товарной группы)
ВПД-2 Организационно-управленческая деятельность	Составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления Управление персоналом	ПК-5 Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	1.5.1 Исследовать организационную структуру предприятия. 1.5.2 Проанализировать организацию управления персоналом на предприятии, включая правильность оформления необходимой документации. 1.5.3. Предложить ответственных исполнителей в рамках предлагаемых рекомендаций
	Сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью Составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления. Соблюдение действующего законодательства и нормативных документов, а также требований, установленных техническими регламентами, стандартами, положениями договоров. Выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев, проведение деловых переговоров, заключение договоров на взаимовыгодной основе и контроль их выполнения.	ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	1.6.1 Проанализировать договорную деятельность предприятия. 1.6.2 Провести анализ деловых партнеров предприятия. 1.6.3 Провести анализ типовых договоров предприятия
	Организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров Управление товарными запасами и их оптимизация	ПК-7 Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупки	1.7.1 Исследовать процессы материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров. 1.7.2 Проанализировать процесс управле-

	Управление ассортиментом и качеством товаров и услуг Идентификация товаров, выявление и предупреждение их фальсификации Составление документации в области профессиональной деятельности и проверка правильности ее оформления	ку и продажу товаров	ния товарными запасами. 1.7.3 Охарактеризовать основные каналы сбыта предприятия
	Изучение и прогнозирование спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка Обеспечение необходимого уровня качества торгового обслуживания потребителей Организация и осуществление профессиональной деятельности	ПК-8 Готовность обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания	1.8.1 Проанализировать процесс торгового обслуживания на предприятии. 1.8.2 Оценить уровень качества торгового обслуживания на предприятии, дать предложения по его совершенствованию
	Сбор, хранение, обработка, анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и товароведной деятельностью Выбор и реализация стратегии ценообразования Анализ и оценка профессиональной деятельности для разработки стратегии организации (предприятия)	ПК-9 Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	1.9.1 Проанализировать стратегии, используемые предприятием. 1.9.2 Провести SWOT-анализ деятельности предприятия и предложить возможные направления развития стратегий
ВПД-3 Научно-исследовательская деятельность	Проведение научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям) в соответствии с утвержденными методиками Организация, проведение маркетинговых исследований и оценка их эффективности	ПК-10 Способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	1.10.1 Разработать инструментарий и провести маркетинговое исследование в соответствии с выбранной темой ВКР
	Участие в разработке инновационных методов, средств и технологий осуществления профессиональной деятельности	ПК-11 Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или) товароведной)	1.11.1 Провести анализ инновационных методов, средств и технологий, применяемых в деятельности предприятия. 1.11.2 Предложить рекомендации по развитию инновационных методов, средств и технологий в деятельности предприятия
Общепрофессиональные компетенции			
ОПК-1 Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникативных технологий и с учетом основных требований информационной безопасно-			2.1.1. Осуществить выбор и анализ актуальных источников профессиональной информации, в том числе с применением

сти	информационно-коммуникативных технологий, для решения цели и задач ВКР. 2.1.2. Оформить библиографические описания в соответствии с ГОСТ (список литературы ВКР, ссылки на источники информации в тексте ВКР)
ОПК-2 Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	2.2.1 Использовать в ВКР расчетные методы исследования (обосновывать выбор метода и особенности его использования, грамотно выполнять расчеты, наглядно представлять их результаты)
ОПК-3 Умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	2.3.1 Выбрать нормативные документы, необходимые для осуществления профессиональной деятельности. 2.3.2. Провести анализ основных нормативных документов по теме исследования
ОПК-4 Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией	2.4.1 Провести сбор необходимой для раскрытия темы ВКР информацию, в т.ч. при помощи поисковых систем. 2.4.2 Осуществить хранение, обработку и оценку информации для раскрытия темы ВКР, в том числе с использованием современного программного обеспечения (включая программные средства Word, Excel, PowerPoint)
ОПК-5 Готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	2.5.1. Провести анализ технической документации по теме исследования, выявить (в случае наличия) отсутствие необходимой документации или ошибки в ее оформлении на исследуемом предприятии. 2.5.2. Осуществить отбор для включения

	в ВКР копий и образцов соответствующей документации по теме исследования
Общекультурные компетенции	
ОК-1 Способность использовать основы философских знаний, анализировать главные этапы и закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности	3.1.1 Сформулировать предмет и объект исследования, его цели и задачи. 3.1.2 Спланировать структуру исследования—для логичного, последовательного, взаимосвязанного изложения материалов разделов ВКР
ОК-2 Способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	3.2.1 Применить в ходе написания и защиты ВКР современный экономический инструментарий (включая базовые экономические термины и понятия). 3.2.2 Произвести расчет экономических показателей и оценить полученные результаты в рамках раскрытия темы ВКР
ОК-3 Способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	3.3.1 Представить результаты исследования в письменном (ВКР) и устном (защита ВКР) виде в соответствии с методическими рекомендациями. 3.3.2. Провести анализ (в случае наличия) иноязычных источников информации в рамках анализа актуальных источников профессиональной информации
ОК-4 Способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	3.4.1 Сформировать схему командной работы в ходе сбора и обработки информации на объекте исследования для подготовки ВКР (для взаимодействия со специалистами предприятия в календарно-тематическом плане)
ОК-5 Способность к самоорганизации и самообразованию	3.5.1 Составить график исследования по теме ВКР и представления его результа-

	тов в соответствии с порядком подготовки, оформления и защиты ВКР
ОК-6 Способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	3.6.1 Провести оценку соответствия деятельности предприятия нормативно-правовым документам в соответствующей ВКР сфере профессиональной деятельности
ОК-7 Способность поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	3.7.1.Оценить организацию работ по профилактике профессиональных заболеваний и соблюдению техники безопасности на исследуемом предприятии
ОК-8 Готовность пользоваться основными методами защиты производственного персонала и населения от возможных последствий аварий, катастроф, стихийных бедствий	3.8.1 Осуществить разработку предложений по совершенствованию деятельности в соответствии с требованиями по технике безопасности, охране труда и защите окружающей среды, актуальными для исследуемого предприятия
ОК-9 Владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения	3.9.1 Подготовить логичное и аргументированное изложение результатов исследования на основе обобщения, анализа информации в соответствии с поставленной целью ВКР и выбранными путями ее достижения. 3.9.2 Осуществить подготовку доклада с соблюдением культуры речи и правил публичного выступления при защите ВКР
ОК-10 Готовность к выполнению гражданского долга и проявлению патриотизма	3.10.1 Произвести оценку последствий принимаемых профессиональных решений с точки зрения их социальной значимости в рамках темы ВКР

3. Организация выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)

3.1. Цель и задачи выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)

Основной целью выполнения выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является закрепление у студентов теоретических знаний и умений самостоятельно ставить и решать актуальные организационно-экономические задачи в коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Под хозяйствующими субъектами понимаются первичные звенья экономики: предприятия, организации, склады оптовой торговли и др., которые занимаются коммерческой деятельностью.

Выполнение выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) по направлению 38.03.06 «Торговое дело» включает следующие этапы:

- ознакомление с основными требованиями, предъявляемыми к выпускным квалификационным работам (бакалаврским работам);
- выбор и закрепление темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- составление плана и согласование его с руководителем выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- составление календарно-тематического плана работы над ВКР и строгий контроль за его выполнением в ходе подготовки выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- подбор и изучение литературных источников и нормативных актов, в том числе законов Российской Федерации по теме выпускной квалификационной работы;
- сбор и анализ практического материала, изучение коммерческой деятельности организации (предприятия);
- написание и оформление выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- подготовка выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) к защите;
- защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) на кафедре торгового дела;

- защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) должна быть выполнена в сроки, предусмотренные учебным планом.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврской работы) должна:

- быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития предприятий (организаций) в рыночной экономике;
- носить научно-исследовательский характер в области коммерческой деятельности;
- содержать теоретическую (первую главу); вторую главу, посвященную анализу фактического состояния деятельности предприятия по выбранной теме выпускной квалификационной работы, т. е. иметь расчётно-аналитическую часть (с аналитическими таблицами, графиками, диаграммами и т. п.); третью главу, в которой предлагаются направления, мероприятия, решения найденных проблем по выбранной теме выпускной квалификационной работы, которые должны быть экономически и/или социологически обоснованы;
- представлять самостоятельные исследования выбранной проблемы, анализ современного положения и перспектив развития предприятий (организаций), показывая способности студента теоретически осмысливать практические проблемы предприятия и формулировать на основе анализа соответствующие выводы и предложения.

За правильность представленных в выпускной квалификационной работе (бакалаврской работе) экспериментальных данных, выводов и рекомендаций ответственность несет выпускник — автор работы.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) выполняется:

- студентами очной формы обучения – по материалам, собранным в процессе прохождения производственной (преддипломной) практики;
- студентами заочной формы обучения на основании материалов, как правило, той организации, в которой они работают, в процессе прохождения производственной (преддипломной) практики.

Объектами производственной (преддипломной) практики могут быть любые хозяйствующие субъекты, занимающиеся коммерческой деятельностью в различных отраслях экономики.

3.2. Выбор темы, назначение руководителя выпускной квалификационной работы (бакалаврская работа)

При выборе темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы), прежде всего, необходимо руководствоваться потребностями предприятий, на которых впоследствии выпускники будут работать. Для этого перед проведением преддипломной практики или в ее начале студентами определяются потребности предприятия в выполнении конкретных тем выпускных квалификационных (дипломных) работ.

Примерная тематика ВКР, рекомендуемых студентам, разрабатывается и утверждается кафедрой торгового дела с учетом предложений работодателей.

Студентам предоставляется право выбора темы ВКР.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) может быть также предложена студентом самостоятельно, исходя из его интересов и существующего перечня, или предложена научным руководителем по направлениям научных исследований кафедры. В этом случае тема ВКР, рассматривается и утверждается кафедрой торгового дела.

Для утверждения темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) студент пишет заявление на имя директора института экономики и предпринимательства (приложение А).

Для подготовки ВКР студенту назначается научный руководитель, и, при необходимости, консультанты.

Научными руководителями выпускных квалификационных работ могут назначаться профессора, доценты и другие квалифицированные специалисты ННГУ в заявленной тематике.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) и ее научный руководитель утверждаются на заседании кафедры.

Научный руководитель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы):

- согласовывает со студентом тему ВКР и подписывает заявление о выборе темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- выдает задание на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу);
- оказывает студенту помощь в разработке календарного графика работы на весь период выполнения ВКР;
- рекомендует студенту необходимую основную литературу и источники по выбранной теме выпускной квалификационной работы;
- проводит систематические консультации;
- контролирует выполнение работы (по частям или в целом);

- информирует кафедру о ходе выполнения студентом выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);

- проверяет содержание ВКР, обоснованность ее заключения и выводов, правильность оформления и при согласии с содержанием работы и правильностью ее оформления подписывает титульный лист и дает письменный отзыв на выпускную квалификационную работу по установленной форме;

- осуществляет проверку степени оригинальности работы в системе «Антиплагиат» и дает соответствующую справку, заверенную своей подписью. Студент-дипломник должен быть также ознакомлен с содержанием данной справки и поставить на ней свою подпись. Степень оригинальности работы должна соответствовать требованиям локальных нормативных актов ННГУ им. Н.И.Лобачевского.

Общий контроль за ходом подготовки ВКР осуществляет кафедра торгового дела.

Студент обязан выполнять все указания научного руководителя и консультанта.

Для выполнения поставленных задач студент-дипломник и научный руководитель составляют в срок, установленный кафедрой, задание на выполнение выпускной квалификационной работы (приложение Б), составляют календарно-тематический план написания работы.

3.3. Примерная тематика выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ)

1. Разработка бизнес-плана организации.
2. Организация изучения потребительского спроса в коммерческой деятельности предприятия.
3. Формирование конкурентных преимуществ организации.
4. Организационно-экономические аспекты формирования материально-технической базы предприятия торговли.
5. Инновационная деятельность организации: проблемы и пути их решения.
6. Организация продажи и пути ее совершенствования в торговом предприятии.
7. Организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии.
8. Организация торгово-технологического процесса в оптовом торговом предприятии.

9. Организационно-экономические аспекты сбытовой деятельности предприятия.
10. Организационно-экономические аспекты закупочной деятельности предприятия.
11. Организация сбытовой деятельности предприятия с использованием лизинговых операций.
12. Организация системы информационно-логистического обеспечения предприятия.
13. Организационно-экономические аспекты выбора поставщиков и формирование коммерческих отношений в предприятии.
14. Организационно-экономические аспекты закупок в предприятии.
15. Организация и эффективность системы товародвижения в предприятии.
16. Организация Интернет-торговли в предприятии.
17. Формирование ценовой политики организации.
18. Организация контроля качества товаров в предприятии.
19. Исследование качества товаров в организации.
20. Управление качеством товаров в организации.
21. Формирование ассортиментной политики организации.
22. Формирование товарной политики организации.
23. Формирование политики продвижения организации.
24. Изучение спроса на товары народного потребления в организации.
25. Организационно-экономические аспекты мерчандайзинга в предприятии.
26. Стимулирование сбыта товаров в организации.
27. Разработка рекламной программы организации.
28. Организационно-экономические аспекты рекламной деятельности организации.
29. Разработка и внедрение комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций в организации.
30. Разработка программы стимулирования сбыта в организации.
31. Развитие организации на основе программ лояльности.
32. Повышение качества обслуживания в организации.
33. Организация обслуживания потребителей в торговом предприятии.
34. Развитие торговых предприятий на основе сервисных инноваций.
35. Организация товароснабжения на предприятии.
36. Модернизация и реконструкция основных фондов предприятия.

37. Организация и эффективность технического оснащения предприятия общественного питания.
38. Организация производства кулинарной продукции на предприятии общественного питания.
39. Развитие предприятия общественного питания на основе кейтеринговых услуг.
40. Эффективность торгово-технологической деятельности предприятия.
41. Эффективность организационно-управленческой деятельности предприятия.
42. Организация клиентоориентированного сервиса в предприятии.
43. Управление товарными потерями на предприятии.
44. Управление товарными запасами организации.
45. Управление персоналом организации.
46. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности коммерческого предприятия.
47. Экономическая эффективность логистической деятельности предприятия.
48. Разработка логистической стратегии предприятия.
49. Сокращение логистических издержек предприятия.
50. Управление цепями поставок предприятия.
51. Снижение рисков в цепях поставок.
52. Актуальные проблемы в деятельности логистических посредников.
53. Внедрение инноваций в логистической деятельности коммерческого предприятия.
54. Межорганизационная координация в логистических системах.
55. Развитие организационной структуры службы логистики на предприятии.
56. Внедрение логистических информационных систем на предприятии.
57. Актуальные проблемы организации логистической деятельности предприятия.
58. Организация международной транспортировки грузов.
59. Организация перевозок в системе снабжения коммерческого предприятия.
60. Организация грузоперевозок транспортной компанией.
61. Размещение объектов логистической инфраструктуры.

62. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия.
63. Снижение рисков в деятельности предприятия.
64. Разработка маршрутов перевозок товаров в коммерческом предприятии.
65. Обеспечение транспортных компаний подвижным составом.
66. Координация действий при осуществлении мультимодальных перевозок.
67. Управление складом коммерческой организации.
68. Эффективность автоматизации операций на складе коммерческого предприятия.
69. Осуществление контроля за перемещением материальных ценностей на складе предприятия.
70. Обеспечение оборудованием складов и складских комплексов.
71. Процессы комплектации заказа на складе предприятия.
72. Управление качеством логистического сервиса.
73. Организация системы обработки заказов на предприятии.
74. Управление запасами коммерческого предприятия.
75. Организация закупки продукции предприятием.
76. Логистические аспекты выбора поставщиков предприятия.
77. Снижение затрат при формировании запасов коммерческого предприятия.
78. Организация каналов сбыта продукции коммерческого предприятия.
79. Эффективность применения аутсорсинга в логистике.
80. Обоснование эффективности инвестиций в логистическую инфраструктуру.
81. Управление товарными потерями в цепях поставок.

4. Требования к выпускным квалификационным работам (бакалаврски работам)

4.1. Структура и содержание выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) должна содержать следующие элементы:

- титульный лист установленного образца (приложение В);
- задание на выпускную квалификационную работу (приложение Б);

- отзыв научного руководителя выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- содержание;
- введение;
- основную часть с разбивкой на главы и параграфы, содержащие по тексту сноски (ссылки) на использованную литературу и источники;
- заключение;
- список использованной литературы и источников.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) должна быть представлена в печатном варианте, который подшивается в папку с твердой обложкой (специальная папка для дипломных работ или скоросшиватель), а также в электронном варианте. Текст работы должен быть четким, логичным и соответствовать по содержанию требованиям, указанным ниже.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) подписывается автором работы на титульном листе.

Полностью готовая выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) представляется студентом научному руководителю.

Научный руководитель после проверки работы подписывает ее титульный лист и вместе со своим письменным отзывом представляет заведующему кафедрой.

В отзыве на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу) научный руководитель отражает следующие вопросы:

- актуальность работы, соответствие содержания теме работы;
- полноту, глубину и обоснованность решения поставленных вопросов;
- оценку личного вклада автора, уровень его теоретической подготовки, инициативность, умение решать теоретические и практические задачи, использовать специальную литературу;
- возможность внедрения и опубликования результатов работы;
- правильность расчетных материалов;
- недостатки работы;
- общую оценку работы и рекомендации к ее защите.

В случае, если научный руководитель оценивает выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу) как не соответствующую по содержанию и (или) форме установленным требованиям, вопрос о готовности работы рассматривается заведующим кафедрой.

Вопрос о допуске выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) к защите в ГЭК решается кафедрой на основании отзыва научного

руководителя, заключения заведующего кафедрой и по результатам предзащиты работы студентом.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) с подписанными титульным листом, отзывом научного руководителя, заданием сдается секретарю государственной экзаменационной комиссии в сроки, указанные в задании.

Структура выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) должна состоять из содержания, введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Указанные элементы структуры работы должны содержать требования, изложенные в подразделе 4.2., которые могут быть проверены при выполнении и защите выпускной квалификационной работы.

Введение (примерный объем 2 с.) должно содержать обоснование актуальности выбранной темы, цель и конкретные задачи выпускной квалификационной работы, формулировку объекта и предмета исследования, методы, используемые в процессе написания работы.

Глава 1 (20 с.) должна включать в себя полное и систематизированное изложение состояния проблемы, которой посвящена выбранная выпускником тема ВКР (теоретический обзор по проблеме).

В **главе 2** (25–30 с.) выпускной квалификационной работы дается краткая организационно-экономическая характеристика предприятия, выбранного в качестве объекта исследования, проводится анализ состояния (деятельности) предприятия и выделяются основные проблемы в рамках выбранной темы выпускной квалификационной работы.

В п. 2.1 необходимо отразить следующие аспекты деятельности предприятия:

1 Краткая характеристика предприятия (название, организационно-правовая форма, виды деятельности)

2 Краткий анализ организационной структуры управления предприятием

3 Краткая характеристика финансово-экономических показателей деятельности предприятия

4 Краткая характеристика ассортимента предприятия (показатели ассортимента, его структура, изменения за период исследования).

5 Краткий анализ торгово-технологических (технологических) процессов предприятия, в т.ч. процессов материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи (сбыта) товаров, логистических процессов, процессов товародвижения и обслуживания, а

также процессов оценки и контроля качества товаров и услуг на предприятии (в т.ч. случаи выявления фальсифицированных товаров).

6 Краткая характеристика основных потребителей товаров и услуг предприятия.

7 Краткий анализ положения предприятия на рынке и конкурентов предприятия.

8 Краткий анализ стратегий, используемых предприятием (возможно с использованием SWOT-анализа).

9 Краткий анализ инновационных методов, средств и технологий, применяемых в деятельности предприятия.

10 Краткая оценка организации работ по профилактике профессиональных заболеваний и соблюдению техники безопасности на исследуемом предприятии

Чтобы сохранить структуру работы, предлагается все таблицы и рисунки из п. 2.1 убрать в приложения, в параграфе оставить только выводы по проведенному анализу.

Глава 3 (15-20 с.) должна содержать конкретные мероприятия и рекомендации по решению проблем предприятия, выделенных во 2 главе, а также экономическую и/или социологическую оценку их эффективности.

В процессе написания 3 главы нужно обратить внимание на следующие моменты:

1 Предложенные рекомендации по развитию предприятия должны включать в себя инновационные методы, средства и технологии, в т.ч. информационные

2 Предложенные рекомендации должны включать в себя план реализации предлагаемых проектных мероприятий в одной или нескольких областях деятельности (коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения) и средства контроля за его исполнением. Возможна разработка и обоснование проектных решений по возможным вариантам выгодного размещения торгового предприятия

3 Предложенные рекомендации должны включать в себя прогноз ключевых бизнес-процессов, необходимые для реализации предложенных рекомендаций, а также назначение ответственных за реализацию предложенных мероприятий.

Заключение (3-4 с.) должно включать в себя основные результаты, полученные в ходе написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы), их научную и практическую ценность или

экономический эффект. Результаты исследования должны соотноситься с общей целью и поставленными задачами во введении.

Список использованной литературы (3 с.) должен включать, как правило, не менее 30 источников, в т. ч. электронные ресурсы, оформленные в соответствии с требованиями нормативных документов, указанных в п.1.

В приложениях приводится вспомогательный материал: промежуточные математические расчеты, таблицы вспомогательных данных, анкеты, инструкции, типовые договоры, иллюстрации и др.

Главы нумеруются арабскими цифрами, параграфы – арабскими цифрами через точку. После последней цифры и нумерации и в конце названия главы или параграфа точка не ставится. Например:

Глава 1

третий параграф третьей главы – 3.3 и т.д.

Разделы – введение, заключение, список литературы, приложения в содержании не нумеруются.

4.2. Требования к оформлению выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)

Объем выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) должен быть не менее 50 печатных страниц формата А4 (не включая приложения). Работа оформляется в соответствии с требованиями нормативной документации, указанной в п. 1 настоящего документа.

При наборе на компьютере:

- текст должен быть набран через полтора интервала;
- шрифт «Times New Roman», размер шрифта № 14;
- длина строки составляет 16-17 см, длина текста на странице – 24,5-25 см;
- параметры страницы: левое поле – 3,0 см, правое поле – 1,0 см, верхнее поле – 2,0 см, нижнее поле – 2,0 см;
- отступы в начале абзаца 1.25, интервал перед и после абзацев равен нулю.

Страницы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту работы. Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки. Титульный лист включают в общую нумерацию страниц. Номер страницы на титульном листе не проставляют.

Главы работы должны иметь порядковую нумерацию и обозначаться арабскими цифрами без точки. Параграфы должны иметь порядковую нумерацию в пределах каждой главы. Номер параграфа включает номер главы и порядковый номер параграфа, разделенные точкой, например 1.1, 1.2, 1.3, и т.д. После последней цифры и нумерации и в конце названия главы или параграфа точка не ставится. Строка пропускается между названием параграфа и текстом работы. Между названием главы и параграфа строка не пропускается.

Например:

Глава 1 Теоретические основы организации продажи в оптовом торговом предприятии

1.1 Сущность и значение оптовой торговли

Текст работы

Иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать в работе непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. На все иллюстрации должны быть даны ссылки в работе.

Подрисуночная надпись оформляется следующим образом под рисунком:

РИСУНОК

Рисунок 1 - Направления деятельности ООО «Спецтехсервис» в процентном соотношении

Цифровой материал должен оформляться в виде таблиц. Все таблицы нумеруют арабскими цифрами в пределах всего текста. На все таблицы должны быть ссылки в тексте.

Таблицы оформляются следующим образом:

Таблица 1 – Оборудование торгового предприятия «Мебеком»

Наименование	Марка	Габариты	Производитель	Цена	Общая стоимость

Если таблица разорвана, то разрыв оформляется следующим образом:

Продолжение таблицы 1

Наименование	Марка	Габариты	Производитель	Цена	Общая стоимость

Уравнения и формулы следует выделять из текста в отдельную строку. Формулы следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке. Пояснения значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле.

Все цитаты, факты, цифровые данные и т. п. в выпускной квалификационной работе должны сопровождаться ссылкой на источник с полными выходными данными (Ф.И.О. автора, название книги, статьи, год и место издания публикации, порядковый номер страницы). Ссылки в тексте имеют либо сквозную нумерацию в виде надстрочного индекса и в этом случае выходные данные располагаются внизу страницы, либо представлены в скобках внутри текста – номера источника в списке литературы и номер страницы. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1–2003 «Библиографическое описание документа. Общие требования и правила оформления», ГОСТ Р 7.0.5 – 2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

Примеры оформления списка литературы:

Законодательные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М: 2009. – 512 с.

Федеральные законы РФ

2. О защите прав потребителей: федер. закон Рос. Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300-1: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 7 февр. 1992г. // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. – 1992. – № 15, ст. 766; Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 3. СПС Гарант.

3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 28.12.2009 N 381-ФЗ: : измен. и доп. 09.01.2015: принят Гос. Думой, Федер. Собр. Рос. Федерации 25 декабря 2009 года // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Мо-

сква]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173647/. – (21.03.2015).

4. О рекламе: Федер. закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ: с изм. и доп. 27.09.2009: принят Гос. Думой 22 февраля 2006 года, одобрен Советом Федерации 3 марта 2006 года // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173647/. –(21.03.2015).

Постановления Правительства Российской Федерации

5. Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации: Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 N 55: с изм. и доп. 05.01.2015// // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173699/>. – (дата обращения 21.03.2015).

6. Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом: Постановление Правительства РФ от 27.09.2007 N 612: с изм. и доп. 04.10.2012 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания " Консультант Плюс". - Электрон. дан. - [Москва]. - URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136274/>. –(дата обращения 21.03.2015).

Стандарты

7. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли: - М.: Стандартиформ, 2010. – 10 с.

8. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги торговли. Общие требования – Москва: Стандартиформ, 2010. – 8 с.

Книги, статьи

Книги одного, двух, трех авторов

1. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник /О.В. Чкалова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА–М, 2013. – 384 с.

Книги четырех и более авторов

2. Обеспечение комплексного развития коммерческого предприятия: монография/ Большакова, И.В [и др.]. - Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского гос. ун-та, 2013. - 245 с.

Сборники статей

3. Суходоев, Д.В., Суходоева, Л.Ф., Стожарова, Т.В. и др. Взаимодействие субъектов коммерческого интернет-пространства // Креативная экономика. – 2014. - №11. – С.181-188.

4. Цветков, М.А., Цветкова, И.Ю. Влияние глобальных изменений на подходы к развитию инновационно-активного предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2013. - №13. – С. 4-14.

5. Чкалова, О.В. Развитие лидеров российского рынка на основе стратегий роста // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – №3. –С. 28–35.

Электронный ресурс удаленного доступа

6. Мировые цены на нефть растут после рекордных падений // Expert Online. 2014. 2 дек. [Электронный ресурс] – URL: <http://expert.ru/2014/12/2/mirovyie-tsenyi-na-neft-rastut-posle-rekordnyih-padenij/> (дата обращения: 02.12.2014)

7. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области [Электронный ресурс] – URL: <http://www.nizstat.sinn.ru/default.aspx>. (дата обращения: 05.11.2014)

8. Официальный сайт компании ЗАО «Тандер» [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://magnit-info.ru>. (дата обращения: 10.10.2014)

Электронный ресурс локального доступа

9. О жилищных правах научных работников: постановление ВЦИК, СНК РСФСР от 20 авг. 1933 г. (с изм. и доп. внесенными постановлениями ВЦИК, СНК РСФСР от 1 нояб. 1934 г., от 24 июня 1938 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Сокращение слов в тексте (кроме общепринятых) не допускается.

Приложение оформляют как продолжение данного документа на последующих его страницах. При этом в тексте документа на все

приложения должны быть даны ссылки. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте документа.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием наверху посередине страницы слова «Приложение» и его обозначения. Приложение должно иметь заголовок, который записывают симметрично относительно текста с прописной буквы отдельной строкой.

Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, И, О, Ч, Ъ, Ы, Ь. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность. Допускается обозначение приложений буквами латинского алфавита, за исключением букв I и O. В случае полного использования букв русского и латинского алфавитов допускается обозначать приложения арабскими цифрами.

Если в документе одно приложение, оно обозначается «Приложение А».

Пример:

Приложение А

Результаты качества обслуживания в супермаркетах «Seven»

5. Подготовка к защите и защита выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) в ГЭК

К защите выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) студент готовит доклад длительностью 10 минут с использованием мультимедийного оборудования (презентацию в формате PowerPoint).

В докладе необходимо отразить актуальность темы, цель и задачи исследования, дать характеристику объекта исследования, а также изложить полученные результаты в обобщенном виде, указать их значимость и возможность использования в коммерческой деятельности предприятия.

Особое внимание необходимо уделить проблемам предприятия, выделенным студентом в ходе исследования в рамках выбранной темы, предложенным мероприятиям по решению данных проблем, а также обоснованию их эффективности.

На одном из заседаний кафедры торгового дела (не позднее, чем за 2 недели до официальной даты защиты ВКР) проводится предварительное заслушивание (предзащита) докладов по выпускным квалификационным работам (бакалаврским работам) студентов.

Защита выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ) проводится в сроки, установленные графиком учебного процесса высшего учебного заведения.

Защита выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ) проводится на открытых заседаниях Государственных экзаменационных комиссий (ГЭК) с участием не менее половины ее членов. Персональный состав ГЭК утверждается приказом ректора высшего учебного заведения. Заседание ГЭК является открытым, на нем могут присутствовать руководители ВКР, работодатели и другие заинтересованные лица.

В начале процедуры защиты выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) секретарь ГЭК представляет студента и объявляет тему работы, передает председателю ГЭК выпускную квалификационную (дипломную) работу и все необходимые документы, после чего студент получает слово для доклада. После доклада (не более 10 минут) один из членов ГЭК зачитывает текст отзыва. На содержащиеся в них замечания студент должен дать четкие аргументированные ответы. Далее студент отвечает на вопросы членов ГЭК и других лиц, присутствующих на защите.

После защиты на закрытом заседании ГЭК обсуждаются ее результаты и принимается простым большинством голосов решение об оценке. В работе комиссии должно участвовать не менее 2/3 ее состава.

При определении оценки в качестве положений, заслуженных повышенной оценки, следует учитывать:

- полное раскрытие темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- оформление выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- наличие творческого начала в исследовании;
- наличие аспектов сравнительного характера;
- умение грамотно и логично отвечать на вопросы по теме выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- иные заслуживающие внимания аспекты написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы);
- качество защиты выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

Оценка может быть снижена по следующим основаниям:

- использование устаревшего материала;
- отсутствие ответов или некачественные ответы на вопросы;

- несоответствие темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) ее содержанию, отсутствие необходимого научного аппарата (ссылок на труды изученных авторов);

- в иных случаях, когда государственная экзаменационная комиссия полагает, что содержание работы и (или) ее защита заслуживают пониженной оценки.

Все решения ГЭК оформляются протоколами. Ответственность за информацию в протоколах государственной экзаменационной комиссии, правильное, аккуратное заполнение и оформление протоколов возлагается на секретарей государственных комиссий.

Государственная экзаменационная комиссия оценивает выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу) и принимает общее решение о присвоении студенту соответствующей квалификации и выдаче ему диплома.

6. Рекомендуемая литература

Основная учебная литература

1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

3. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-91134-804-5, 1000 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=424923>

Дополнительная литература

Нормативно-правовые и нормативные документы

1) Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1-2. М.: ИНФРА-М, 2009. - 512 с. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

2) Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в ред. Федеральных законов от 09.01.1996 N 2-ФЗ, от 17.12.1999 N 212-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.12.2004 N 171-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 25.11.2006 N 193-ФЗ, от 25.10.2007 N 234-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ, от 03.06.2009 N 121-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 18.07.2011 N 242-ФЗ, от 25.06.2012 N 93-ФЗ, от 28.07.2012 N 133-ФЗ, от 02.07.2013 N 185-ФЗ). - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

3) Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ № 381. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

4) Правила продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 № 1222, от 02.10.1999 № 1104, от 06.02.2002 № 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 № 421, от 01.02.2005 № 49, от 08.02.2006 № 80, от 15.12.2006 № 770, от 27.03.2007 №185, от 27.01.2009 № 50, от 21.08.2012 №842, от 04.10.2012 № 1007) - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17579/36e874d3fe241d9a2c1e4fca0a96e25d90d61231/

5) Правила оказания услуг общественного питания. Утверждены Постановлением правительства РФ от 15.08.97 № 1036. (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.05.2001 № 389, от 10.05.2007 № 276) - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15559/

6) ГОСТ Р 50646-2012. Услуги населению. Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200102288>

7) ГОСТ Р 51303-2013. Торговля: термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

8) ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>

9) ГОСТ Р 52113-2003. Услуги населению. Номенклатура показателей качества. – М.: Госстандарт России. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200032446>

10) ГОСТ Р 50647-2010. Услуги общественного питания. Термины и определения. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200084757>

11) ГОСТ Р 50762-2007. Услуги общественного питания. Классификация предприятий. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200063236>

12) ГОСТ Р 50764-2009. Услуги общественного питания. Общие требования. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200075996>

13) ГОСТ Р 50935-2007. Услуги общественного питания. Требования к персоналу. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200075570>

14) Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 15.06.65 г. № П 6). Режим доступа: - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136662/

15) Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 25.04.66 г. № П 7). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136661/

16) Санитарно-эпидемиологические требования к организации торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов. СП 2.3.6.1066-01. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33547/

17) Арзуманова, Т. И. Экономика организации [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2014. - 240 с. - ISBN 978-5-394-02049-0. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=430313>

18) Васюкова, А. Т. Организация производства и обслуживания на предприятиях общественного питания [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / А. Т. Васюкова, Т. Р. Любецкая; под ред. проф. А. Т. Васюковой. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 416 с. - ISBN 978-5-394-02181-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=512131>

19) Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 284 с. - ISBN 978-5-394-02068-1. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415048>

1. Retail.ru [Электронный ресурс] : электрон. журн. – Режим доступа: <http://www.retail.ru>.
2. Административно-управленческий портал Aup.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>
3. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>
4. Еженедельное издание “Эксперт” с приложениями. Режим доступа: expert.ru
5. Информационно-аналитический портал по бизнесу. Режим доступа: www.sostav.ru
6. Корпоративный менеджмент. Режим доступа: [http:// www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
7. Портал компании РосБизнесКонсалтинг, Режим доступа: <http://www.marketing.rbc.ru>
8. Стандарты и качество. Режим доступа: <http://www.ria-stk.ru/stq/detail.php>

ПРИЛОЖЕНИЕ А (справочное)

Заведующему кафедрой

_____ (название кафедры)

_____ (фамилия, имя, отчество)

от студента (ки) _____ курса

_____ (форма обучения: очная, очно-заочная, заочная)

_____ (название факультета/института)

_____ группы

_____ (фамилия, имя, отчество студента)

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу утвердить тему выпускной квалификационной работы (ВКР):

_____ (название темы)

Предполагаемый объект исследования ВКР _____

_____ (название предприятия, учреждения, организации)

Прошу назначить руководителем ВКР: _____

_____ (Ф.И.О.)

_____ (учёная степень, учёное звание, должность *)

Контакты студента: тел. моб. _____

e-mail _____

Подпись студента _____ / _____ /

_____ (Ф.И.О.)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Назначить руководителем ВКР _____

_____ (Ф.И.О.)

Подпись зав. кафедрой _____

Осуществлять руководство выпускной квалификационной работой студента _____ по указанной теме согласен.

_____ (Ф.И.О. студента)

_____ (личная подпись руководителя)

_____ (И.О. Фамилия)

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(справочное)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И.Лобачевского»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Кафедра торгового дела

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой _____

«___» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
РАБОТЫ (БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ)

Студенту _____ Группа _____

1. Тема выпускной квалификационной работы _____

2. Срок сдачи студентом выпускной квалификационной работы «__»
_____ 20__ г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе:

а) _____

б) _____

в) _____

подготовлены при прохождении производственной практики на (в)

4. Перечень подлежащих разработке вопросов (или краткое содержание) в выпускной квалификационной работе и сроки выполнения:

а) _____

б) _____

в) _____

5. Перечень графического и иллюстративного материала (с точным указанием обязательных чертежей):

Таблица 1 – Анализ ассортимента товаров предприятия (на примере конкретной товарной группы) (ПК-1)

Таблица 2 – Виды маркетинговых коммуникаций, используемых предприятием для изучения спроса (ПК-3)

Таблица 3 – Признаки идентификации товаров (на примере отдельной товарной группы) (ПК-4)

Таблица 4 – Мероприятия по совершенствованию деятельности предприятия (с указанием ответственных исполнителей) (ПК-5)

Таблица 5 – Многокритериальная модель выбора поставщиков (ПК-6)

Таблица 6 – Анализ отзывов потребителей (в том числе по материалам книги жалоб и предложений) (ПК-8)

Таблица 7 – SWOT-анализ предприятия (с выделением стратегий) (ПК-9)

Таблица 8 – План первичного исследования (в том числе маркетингового) (ПК-10)

Таблица 9 – Оценка эффективности управленческих решений по исследуемым видам деятельности, бизнес-процессам (в том числе инновационных методов, средств и технологий), предлагаемых для использования в деятельности предприятия. (ПК-11, 12, 13, 14)

Рисунок 1 – Процесс контроля качества товаров на предприятии (ПК-1)

Рисунок 2 – Организация торгово-технологических процессов на предприятии (см. ПК-2, ПК-7, ПК-8)

Рисунок 3 – Организационная структура управления предприятием (ПК-5)

Рисунок 4 – Схема логистических процессов на предприятии (ПК-15)

6. Консультанты по работе (ФИО, должность):

а) _____

б) _____

7. Руководитель работы (ФИО, должность, организация, телефон):

Подпись _____ Дата выдачи задания «__» _____ 20__ г.

8. Задание принял к исполнению «__» _____ 20__ г.

Подпись студента _____

ПРИЛОЖЕНИЕ В

(справочное)

Образец оформления титульного листа выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И.Лобачевского»
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Кафедра торгового дела

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

«_____»
(название темы)

Допущена к защите
Зав. кафедрой торгового дела,
д.э.н., профессор
_____ О.В. Чкалова

Выполнил: студент группы _____
направления подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

ф.и.о., подпись

Научный руководитель: _____

Ученая степень, ученое звание, ф.и.о., подпись

Н.Новгород, год

Ольга Владимировна Чкалова

Максим Алексеевич Цветков

Ирина Юрьевна Цветкова

**Методические указания по выполнению выпускной
квалификационной работы**

Учебно-методическое пособие

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского».
603950, Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23.