

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И КОММЕРЧЕСКОГО ДЕЛА



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

Л.А. Омелянович

« 31 » 08 2020 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Методические рекомендации по подготовке
для обучающихся
укрупненной группы направлений подготовки
38.00.00 Экономика и управление
направления подготовки 38.03.06 Торговое дело,
ПВ ПО бакалавриат очной и заочной форм обучения**

ДОНЕЦК 2020

Методические рекомендации по подготовке выпускной квалификационной работы для обучающихся 4 курса очной и 5 курса заочной форм обучения, укрупненной группы направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль (Электронная коммерция) ПВ ПО бакалавриат очной и заочной форм обучения

«28» 08 2020 г.

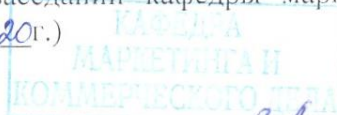
Разработчики:

к.э.н., доцент кафедры маркетинга и коммерческого дела Морозова Н.И.

ассистент кафедры маркетинга и коммерческого дела Попова А.А.

Методические рекомендации по подготовке выпускной квалификационной работы рассмотрены и одобрены на заседании кафедры маркетинга и коммерческого дела (протокол № 1 от «28» 08 2020 г.)

Зав. кафедрой маркетинга
и коммерческого дела



Е.М. Азарян

Е.М. Азарян

Методические рекомендации по подготовке выпускной квалификационной работы рассмотрены и одобрены на заседании методической (экспертной) комиссии факультета маркетинга, торговли и таможенного дела (протокол № 1 от «31» 08 2020 г.)

Председатель методической
(экспертной) комиссии ФМТТД

Д.В. Махносов

Д.В. Махносов

СОГЛАСОВАННО:

Зав. учебно-методической лаборатории
инновационных технологий и качества
образования

Л.Д. Стародубцева

Л.Д. Стародубцева

«31» 08 2020 г.

УТВЕРЖДЕНО:

Учебно-методическим советом Университета
Протокол № 1 от «31» 08 2020 г.

Председатель *Л.А. Омелянович* Л.А. Омелянович

УДК [378:001.891]:339.138(076.5)
ББК 74.480.28я73+65.291.3я73
М80

Рецензенты:

Докт. экон. наук, проф. кафедры маркетинга и коммерческого дела ГО ВПО «ДонНУЭТ» Азарян Е.М.

Канд. экон. наук, доц. товароведения ГО ВПО «ДонНУЭТ» Ткаченко А.А.

М80 Методические рекомендации по подготовке выпускной квалификационной работы для обучающихся укрупненной группы направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, ПВ ПО бакалавриат очной и заочной форм обучения: М-во образования и науки Дон.Нар.Респ, ГО ВПО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», Каф. маркетинга и коммерч. дела; Морозова Н.И., Попова А.А.. - Донецк: [ДонНУЭТ], 20__ . - 69 с.

Методические рекомендации разработаны в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

В методических рекомендациях по подготовке выпускной квалификационной работы для обучающихся укрупненной группы направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ПВ ПО бакалавриат очной и заочной форм представлены основные требования к подготовке выпускной квалификационной работы, определены требования ее оформления и защиты.

УДК [378:001.891]:339.138(076.5)
ББК 74.480.28я73+65.291.3я73

© Морозова Н.И., Попова А.А., 20__
© ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 20__

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ | 3 |
| 2. ПОДГОТОВКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ | 9 |
| 2.1 Основные требования | 9 |
| 2.2 Выбор обучающимся темы выпускной квалификационной работы | 10 |
| 2.3 Структура и содержание выпускной квалификационной работы | 12 |
| 2.4 Подбор и изучение литературных источников и нормативных актов | 17 |
| 2.5 Использование программных продуктов | 18 |
| 3. ОФОРМЛЕНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ | 20 |
| 3.1 Общие требования | 20 |
| 3.2 Выделение заголовков разделов и подразделов, их размещение | 21 |
| 3.3 Нумерация | 21 |
| 3.4 Иллюстрации | 22 |
| 3.5 Формулы | 23 |
| 3.6 Таблицы | 23 |
| 3.7 Библиографические ссылки | 24 |
| 3.8 Оформление отдельных пунктов выпускной квалификационной работы | 25 |
| 3.9 Оформление перечня сокращений, символов и специальных терминов | 26 |
| 3.10 Оформление списка использованной литературы | 26 |
| 3.11 Оформление приложений | 26 |
| 3.12 Оформление доклада и иллюстративного материала | 27 |
| 3.13 Отзыв научного руководителя на выпускную квалификационную работу | 28 |
| 3.14 Рецензирование выпускной квалификационной работы | 28 |
| 3.15 Получение справки (акта) об использовании результатов выпускной квалификационной работы | 29 |
| 3.16 Порядок проверки текстов на объем заимствований | 30 |
| 3.17 Подготовка текстов выпускных квалификационных работ для размещения в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и на платформе ВКР-ВУЗ | 31 |
| 3.18 Передача текстов выпускных квалификационных работ для размещения в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и на платформе ВКР-ВУЗ | 32 |
| 3.19 Передача текстов выпускных квалификационных работ для размещения в Электронном портфолио обучающегося | 32 |
| 4. ПОРЯДОК ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ | 33 |
| 4.1 Порядок проведения защиты выпускной квалификационной работы | 33 |
| 4.2 Критерии оценки выпускной квалификационной работы | 34 |
| СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 37 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 39 |

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выпускная квалификационная работа (ВКР) – заключительная письменная научная работа обучающегося, демонстрирующая уровень его теоретической и практической подготовки к профессиональной деятельности. Целью написания ВКР как составной части учебного процесса является определение уровня подготовки выпускника, выявление его умения разрабатывать конкретную проблему в области профессиональной деятельности.

Выпускная квалификационная работа предполагает самостоятельный выбор темы, подбор необходимой литературы и фактографии, статистической информации (базы данных), их анализ и обобщение, формулировка аргументированных выводов, изложение авторской позиции и умение публично защитить собственное мнение. В работе могут излагаться результаты собственных уникальных научных исследований выпускника.

Выпускная квалификационная работа выполняется обучающимся самостоятельно под руководством научного руководителя, назначаемого кафедрой. Написанная работа обязательно представляется на внешнюю рецензию. Результаты выполнения ВКР могут являться основанием для дальнейших научных изысканий обучающегося, в т.ч. при обучении в магистратуре (аспирантуре) и подготовке диссертации на соискание ученой степени.

Выпускная квалификационная работа выполняется в соответствии с учебным планом и имеет своей целью систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний в области коммерции и логистики, умение применять полученные знания при решении конкретных экономических, научных и производственных задач, развитие навыков ведения самостоятельной работы и применение методик исследования указанных в работе проблем; выявление степени подготовленности обучающегося к самостоятельной работе в различных областях экономики в современных условиях.

Выпускная квалификационная работа должна представлять собой законченное исследование актуальной экономической проблемы и обязательно включать в себя как теоретическую часть, где обучающийся должен продемонстрировать знания основ коммерции, так и практическую часть, в которой необходимо показать умение использовать методы ранее изученных учебных дисциплин для решения поставленных в работе задач.

Выпускная квалификационная работа призвана выявить способности обучающегося на основе полученных знаний самостоятельно решать конкретные практические задачи.

Кроме того, как будущий профессионал он должен быть готов выполнять следующие виды деятельности:

- торгово-технологическая;
- организационно-управленческая;
- научно-исследовательская;
- проектная;
- логистическая (товарно-сбытовая).

Выполнение выпускной квалификационной работы — это завершающий этап обучения в вузе, имеющий своей целью:

- систематизацию, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по специальности и применение этих знаний при решении конкретных финансово-экономических, логистических, маркетинговых, коммерческих задач;
- развитие навыков ведения аналитической работы и овладение методикой исследования и экспериментирования при решении разрабатываемых в ВКР проблем;
- выяснение подготовленности обучающихся к самостоятельной работе в условиях рыночной экономики.

Квалификационная работа должна свидетельствовать об умении обучающегося:

- логически мыслить и выбирать наиболее рациональные варианты решения управленческих задач с учетом различных точек зрения;
- четко формулировать тему и оценивать степень ее актуальности;
- обосновать выбранные методы решения поставленных задач;
- самостоятельно работать с источниками, литературой и другими информационно-справочными материалами;
- проводить их теоретический анализ;
- отбирать нужные факты, цифровые данные и другие сведения, анализировать и интерпретировать их, а также представлять их в графической или иной иллюстративной форме;
- делать обоснованные выводы, формулировать научные результаты работы и давать практические рекомендации;
- излагать свои мысли грамотно, научным и литературным языком, правильно оформлять работу;
- проводить презентацию полученных результатов с использованием современных информационных и коммуникационных технологий.

Обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

| Код и наименование профессиональной компетенции | Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции |
|---|---|
| ПК-1 Способность осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги | ИДК-1 _{ПК-1} Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов, Основы бухгалтерского учета, особенности ценообразования на рынке (по направлениям) ИДК-2 _{ПК-1} Уметь обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; обрабатывать, формировать и хранить данные, информацию, документы, в том числе полученные от поставщиков |

| | |
|--|--|
| | ИДК-3 _{ПК-1} Владеть методами определения и обоснования начальных максимальных цен контракта, основами информатики в части применения к закупкам; этикой делового общения и правила ведения переговоров. |
| ПК-2 Способность осуществлять подготовку закупочной документации | ИДК-1 _{ПК-2} Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности составления закупочной документации. ИДК-2 _{ПК-2} Уметь описывать объект закупки, разрабатывать закупочную документацию, работать в единой информационной системе. ИДК-3 _{ПК-2} Владеть навыками формирования требований, предъявляемых к участнику закупки; формирования порядка оценки участников; составления закупочной документации. |
| ПК-3 Способность осуществлять обработку результатов закупки и продажи, заключение контрактов | ИДК-1 _{ПК-3} Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности ценообразования на рынке (по направлениям). ИДК-2 _{ПК-3} Уметь анализировать поступившие заявки; оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок. ИДК-3 _{ПК-3} Владеть навыками обработки заявок, проверки банковских гарантий, оценки результатов и подведения итогов закупочной процедуры; осуществления процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта. |
| ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж | ИДК- ПК-4.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям); основы статистики в части применения к закупкам. ИДК- ПК-4.2 Уметь подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные ИДК-4 _{ПК-3} 4.3 Владеть навыками размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; публикации в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; разработки плана закупок и осуществления подготовки изменений для внесения в план закупок; обеспечения подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок. |
| ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж | ИДК-4 _{ПК-} ИДК- ПК-5.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; регламенты работы электронных торговых площадок; порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам. ИДК- ПК-2 Уметь выбирать способ определения поставщика; составлять и оформлять отчетную документацию, работать в |

| | |
|--|--|
| | <p>единой информационной системе.</p> <p>ИДК- ПК-5.3 Владеть навыками составления отчетной документации; обработки, формирования, хранения данных.</p> |
| <p>ПК-6 Готовность к проведению проверки соблюдения условий контракта</p> | <p>ИДК- ПК-6.1 Знать методологию проведения проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации; порядок составления документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации; особенности подготовки документов для претензионной работы.</p> <p>ИДК-4_{ПК}.ПК-6.2 Уметь вести переговоры, анализировать данные о ходе исполнения обязательств; применять меры ответственности и совершать иные действия в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта.</p> <p>ИДК-4_{ПК}.ПК-6.3 Владеть навыками получения информации о ходе исполнения обязательств поставщика; проверки на достоверность полученной информации о ходе исполнения обязательств поставщика; организации процедуры приемки отдельных этапов исполнения контракта и создание приемочной комиссии</p> |
| <p>ПК-7 Готовность к проведению проверки качества представленных товаров, работ, услуг</p> | <p>ИДК-4_{ПК}. Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; правоприменительную практику в сфере закупочной деятельности; методологию проведения экспертизы соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ИДК-2_{ПК-7} Уметь производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; привлекать сторонних экспертов или экспертные организации для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; составлять и оформлять по результатам проверки документ</p> <p>ИДК-3_{ПК-7} Владеть навыками осуществления проверки соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; организации процедуры приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии</p> |
| <p>ПК-8 Готовность к проведению мониторинга в сфере закупок и продаж</p> | <p>ИДК-1ПК-8.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; порядок и методики оценки эффективности обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд; квалификационные требования, предъявляемые к специалистам, уровни (подуровни) квалификаций.</p> <p>ИДК-2ПК-8.2 Уметь применять методологию проведения экспертизы закупочной процедуры и документации</p> <p>ИДК-3ПК-8.3 Владеть навыками оценки эффективности обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд; оценки степени достижения целей закупок; использовать единую информационную систему и содержащуюся в ней</p> |

| | |
|--|---|
| | информацию |
| ПК-9 Готовность к проведению аудита и контроля в сфере закупок и продаж | <p>ИДК-1ПК-9.1 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы менеджмента и управления персоналом; нормативные акты и порядок проведения аттестации /сертификации или оценки квалификации работников</p> <p>ИДК-2ПК-9.2 Уметь осуществлять проверку, анализ и оценку информации о законности, целесообразности, обоснованности, о своевременности, об эффективности и о результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам; проводить плановые и внеплановые проверки в отношении субъектов контроля при осуществлении закупок.</p> <p>ИДК-3ПК-9 Владеть навыками осуществления проверки, анализа и оценки информации о законности, целесообразности, обоснованности, о своевременности, об эффективности и о результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам; обобщения результатов осуществления экспертно-аналитической и информационной деятельности.</p> |
| ПК-10 Способность к педагогической деятельности по проектированию и реализации образовательного процесса | <p>ИДК-1ПК10 Знать нормативные документы по вопросам обучения и воспитания; пути достижения образовательных результатов и способы оценки результатов обучения; рабочую программу и методику обучения по преподаваемому предмету.</p> <p>ИДК-2ПК10 Уметь объективно оценивать знания обучающихся на основе тестирования и других методов контроля в соответствии с реальными учебными возможностями обучающихся.</p> <p>ИДК-3ПК10 Владеть навыками планирования и проведения учебных занятий; систематического анализа эффективности учебных занятий и подходов к обучению; оценки текущих и итоговых результатов освоения основной образовательной программы обучающимися</p> |

Этапы выполнения выпускной квалификационной работы (Приложение А):

- ознакомление с основными требованиями, предъявляемыми к работе;
- выбор и закрепление темы ВКР;
- составление плана и согласование его с руководителем ВКР;
- подбор и изучение литературных источников и нормативных актов, в том числе законов Донецкой Народной Республики по теме работы;
- сбор и анализ практического материала, изучение финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия);
- написание и оформление ВКР;
- подготовка ВКР к защите;
- защита ВКР.

Обязанности научного руководителя

В целях оказания обучающемуся теоретической и практической помощи в период подготовки и написания бакалаврской работы кафедра назначает

ему научного руководителя из числа профессорско-преподавательского состава, который утверждается приказом ректора университета.

Научный руководитель бакалаврской работы:

- оказывает обучающемуся научную, методическую и практическую помощь в процессе подготовки ВКР;

- помогает обучающимся в выборе темы, а также при необходимости разъясняет отдельные положения настоящих «Методических рекомендаций»;

- ориентирует в направлениях поиска необходимых источников и литературы по теме, оказывает помощь в выборе методики проведения анализа исследования;

- систематически консультирует обучающегося, контролирует «График подготовки ВКР» (**Приложение А**), оказывает необходимую помощь обучающемуся по подготовке вступительного слова и презентации работы в ходе ее защиты на заседании ГАК.

На этапе подготовки бакалаврской работы научный руководитель советует, как приступить к рассмотрению темы, корректирует план работы и оказывает помощь в подборе литературы, источников получения информации.

В ходе написания бакалаврской работы научный руководитель дает рекомендации по сбору фактического материала, разработке или подбору форм для сбора информации, методике ее обобщения, систематизации, обработки и использования в работе. На этом этапе руководитель выступает как оппонент, указывая обучающемуся на недостатки аргументации, композиции, стиля и предлагает способы их устранения.

Тексты ВКР обучающиеся предоставляют руководителю ВКР на проверку первый раз не позднее, чем за 15 календарных дней до государственной итоговой аттестации. Руководитель ВКР проверяет соответствие бумажной и электронной версии ВКР обучающегося и передает электронные версии ВКР ответственному научно-педагогическому работнику кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета.

При предоставлении ВКР на кафедру обучающийся заполняет заявление на размещение ВКР в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и ознакомление с последствиями проверки работы на объем заимствований с использованием платформы ВКР-ВУЗ. (**Приложение К**).

Заполненное заявление обучающийся сканирует и размещает в Электронном портфолио.

Справка о результатах проверки на наличие заимствований (**Приложение Л**), а в случае экспертной проверки – заключение экспертов, вместе с отзывом научного руководителя (рецензией) и заявлением на

размещение ВКР в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и ознакомление с последствиями проверки работы на объем заимствований с использованием платформы ВКР-ВУЗ вкладывается в выпускную квалификационную работу.

Руководитель ВКР обязан предупредить обучающегося о проверке работы на наличие плагиата, допустимых пределах заимствований и о возможности самостоятельной проверки текста ВКР с использованием ресурсов интернет до представления ее на кафедру.

Допустимый объем заимствования устанавливается при наличии следующих минимальных объемов оригинального текста:

по программам высшего профессионального образования - программам бакалавриата – не менее 50 %;

по программам высшего профессионального образования – программам специалитета – не менее 50 %;

по программам высшего профессионального образования – программам магистратуры – не менее 70 %.

В ВКР с использованием типовых проектных решений объем оригинального текста должен составлять не менее 30 %.

После получения окончательного варианта выпускной квалификационной работы научный руководитель составляет письменный отзыв.

Научный руководитель обязан в течение всего времени выполнения бакалаврской работы оказывать обучающимся необходимую консультационную помощь (в соответствии с графиком выполнения работы и пожеланиями обучающегося), внимательно прочитать текст работы с целью недопущения орфографических и стилистических ошибок, нарушения логики изложения материала, проверки правильности ссылок и оформления представленных материалов. В процессе консультаций обучающимся оказывается научная, педагогическая помощь, а с другой — они носят контрольно-проверочный характер.

Подписывая бакалаврскую работу на титульном листе, научный руководитель дает гарантию, что работа написана и оформлена в соответствии с требованиями ВУЗа. Если представленная работа, по мнению руководителя, не соответствует необходимым требованиям, то он вправе не ставить свою подпись на титульном листе и не допускать работу к защите.

Обязанности обучающегося

Обучающийся должен регулярно отчитываться о полученных результатах в сроки, установленные научным руководителем и зафиксированные в Графике подготовки ВКР.

Невыполнение обучающимся указаний научного руководителя или неявка на консультацию без уважительных причин дают последнему основание отказать от руководства ВКР.

Обучающийся несет полную ответственность за научную достоверность результатов проведенного им исследования. Научный руководитель по возможности также должен проверять их достоверность.

Обучающийся, не подготовивший выпускную квалификационную работу в срок, отчисляется из университета с предоставлением права защиты в течение первых трех лет после окончания курса обучения. В течение данного срока он имеет право обратиться с просьбой о замене научного руководителя, а также выбрать новую кафедру, которая будет оказывать научную и методическую помощь в подготовке выпускной квалификационной работы.

2. ПОДГОТОВКА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

2.1 Основные требования

Обучающийся, выполнивший все требования учебного плана по соответствующей образовательной программе, допускается к итоговой государственной аттестации и, в частности, к подготовке и защите ВКР, как заключительного этапа обучения в Университете.

В выпускной квалификационной работе маркетолога должны решаться маркетинговые задачи по следующим направлениям: организация комплекса маркетинга, организационно-методические рекомендации по исследованию теоретических и практических проблем в области маркетинга, анализ и обобщение отечественных и зарубежных теорий и практики рыночного хозяйствования для формирования и развития маркетинговой деятельности, обеспечение конкурентоспособности предприятия, разработка маркетинговых коммуникативных систем, программное обеспечение маркетинговой деятельности фирмы.

Выполнение ВКР и ее защита в Государственной экзаменационной комиссии служит проверкой подготовки бакалавра к самостоятельной практической деятельности по избранной специальности, его способности самостоятельно анализировать, делать выводы и обобщения, формулировать предложения и обосновывать экономическую эффективность их внедрения.

ВКР должна представлять собой законченную разработку актуальной экономической проблемы и обязательно включать как теоретическую часть, где обучающийся должен продемонстрировать знания основ маркетинга по разрабатываемой проблеме, аналитическую и практическую часть, в которой необходимо показать умение использовать методы ранее изученных дисциплин для решения поставленных в работе задач.

Таким образом, ВКР по кафедре маркетинга и коммерческого дела должна:

- быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития предприятий (организаций) в рыночной экономике;

- носить научно-исследовательский характер в области маркетинга, логистики, коммерции, рекламы, экономики предприятия;
- содержать теоретическую главу и главы, посвященные анализу фактического материала предприятия, организации (учреждения), т.е. включать расчетно-аналитическую часть (с аналитическими таблицами, графиками, диаграммами и т.п.);
- представлять самостоятельное исследование финансово-экономического состояния предприятия, анализ современного финансово-экономического положения и перспектив развития предприятий (организаций), демонстрировать способность обучающегося теоретически осмысливать маркетинговые проблемы практики, делать на основе анализа соответствующие выводы и вносить предложения;
- отражать добросовестность обучающегося в использовании данных отчетности и опубликованных материалов других авторов.

Во всех случаях использования материалов статистики и других авторов требуется делать ссылки на источники их опубликования с указанием наименования труда, издательства, места и года издания, страницы. Выпускные квалификационные работы без ссылок на источники использованного материала к защите не допускаются.

При подготовке ВКР на любую тему необходимо изучение законов Донецкой Народной Республики, а также нормативных актов исполнительной власти Донецкой Народной Республики в соответствующей области хозяйствования.

2.2 Выбор обучающимся темы выпускной квалификационной работы

Выбор темы ВКР имеет исключительно большое значение. Опыт показывает, что правильно выбрать тему и объект изучения — значит наполовину обеспечить успешное ее выполнение.

Тематика ВКР разрабатывается кафедрой маркетинга и коммерческого дела (**Приложение Б**). Обучающиеся заочного отделения могут выбрать тему ВКР, связанную с их производственным профилем, если он соответствует направлению обучения. Организации и предприятия с учетом своих потребностей дают ГО ВПО «ДонНУЭТ» заказы на разработку определенных тем.

Обучающийся выбирает тему, как правило, из объявленного перечня, но также имеет право предложить свою тему с обоснованием целесообразности ее разработки.

При выборе темы ВКР следует исходить из получаемой специальности и места прохождения преддипломной производственной практики.

Ориентация выпускных квалификационных работ на решение актуальных маркетинговых задач — одна из важных форм развития самостоятельности и активности у обучающихся.

Основным критерием при выборе темы выпускной квалификационной работы служит научный и практический интерес обучающихся. При выборе темы ВКР следует исходить также из того, по какой из них обучающийся может наиболее полно собрать материал, широко использовать практику работы предприятий и организаций.

По одной теме могут выполнять работу несколько обучающихся, если объекты их изучения и круг рассматриваемых вопросов различны.

Тема ВКР закрепляется за обучающимся по его личному письменному заявлению (**Приложение В**). К заявлению прилагается заявка (**Приложение Г**) предприятия на выполнение обучающимся конкретной темы ВКР, которая оформляется и подписывается одним из руководящих должностных лиц предприятия. После рассмотрения заявления и заявки научным руководителем от кафедры, заведующий кафедрой утверждает тему ВКР. Закрепление тем по представлению кафедры оформляется приказом ректора ГО ВПО «ДонНУЭТ».

Руководитель от кафедры оформляет в двух экземплярах задание на выполнение ВКР, которое утверждает заведующий кафедрой (**Приложение Д**). Один экземпляр задания выдается обучающимся для приложения к ВКР, а второй хранится на кафедре.

В задании указывается: тема ВКР, исходные данные к ее выполнению, перечень подлежащих разработке вопросов (обычно в виде перечня разделов работы). Задание к работе определяет весь процесс дальнейшей самостоятельной работы обучающегося по выполнению ВКР. На основе задания обучающийся по согласованию с научным руководителем составляет календарный план выполнения ВКР. Сроки представления законченной ВКР исходят из учебного плана и решения ученого совета ГО ВПО «ДонНУЭТ», определяющего сроки защиты работы и выпуска бакалавров.

Окончательный вариант, оформленный в соответствии с данными методическими указаниями, ВКР должен быть представлен на кафедру не позднее, чем за 10 дней до назначенного срока защиты для прохождения процедуры рассмотрения и допуска к защите заведующим кафедрой.

Руководители ВКР назначаются из числа профессоров, доцентов, старших преподавателей кафедры маркетинга и коммерческого дела.

2.3 Структура и содержание выпускной квалификационной работы

Структура ВКР в качестве обязательных составляющих элементов включает:

1. Титульный лист (**Приложение Е**).
2. Задание на ВКР.
3. Реферат.
4. Содержание (**Приложение Ф**).
5. Введение.

6. Нормативные ссылки;
7. Термины и определения;
8. Основную часть работы, включающую разделы основного текста с разбивкой на подразделы (параграфы), при необходимости пунктами и подпунктами.
9. Выводы.
10. Список использованных источников (**Приложение М**).
11. Приложения (при наличии).

Также к работе прилагаются:

1. Отзыв научного руководителя. (**Приложение Ц**).
2. Заявка предприятия на выполнение заданной темы ВКР (**Приложение Г**).
3. Внешняя рецензия (**Приложение Ж**).
4. Акт (справка) о внедрении либо использовании результатов работы (**Приложение З**).
5. Заявление на размещение ВКР в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и ознакомление с последствиями проверки работы на объем заимствований с использованием платформы ВКР-ВУЗ. (**Приложение К**).
6. справка о результатах проверки на наличие заимствований (**Приложение Л**).

Кроме того, на защиту ВКР должен быть представлен доклад и иллюстративный графический материал (раздаточный материал выполняется на отдельных листах с титульным листом (**Приложение И**).

План ВКР представляет собой составленный в определенном порядке перечень разделов и развернутый перечень вопросов, которые должны быть освещены в каждом разделе. План ВКР обучающийся составляет самостоятельно, с учетом замысла и индивидуального подхода, с последующим согласованием с научным руководителем.

Однако при всем многообразии индивидуальных подходов к разработке планов ВКР традиционная архитектура включает следующие пункты:

- Введение.
- Раздел 1 (теоретический).
- Раздел 2 (аналитический).
- Раздел 3 (рекомендательный: разработки и рекомендации).
- Раздел 4 «Безопасность жизнедеятельности»
- Заключение (выводы и предложения).
- Список использованной литературы.
- Приложения.

Согласно традиционной структуре ВКР в каждом разделе должно быть не более 3-4 подразделов.

В процессе работы план ВКР может уточняться. Могут расширяться отдельные разделы и параграфы, вводиться новые параграфы за счет собранного материала, представляющего интерес.

Конкретизация названий разделов и параграфов в окончательном варианте ВКР с указанием страниц размещается в «Содержании» (**Приложение Ф**).

Во **введении** обосновывается **актуальность** выбранной темы ВКР со ссылками на соответствующие теоретические исследования и практический опыт, накопленный в стране и за рубежом. Кратко характеризуется **объект** и **предмет** исследования, состояние рассматриваемой проблемы для данного объекта. Формулируется **цель** исследования и **задачи**, решение которых будет способствовать достижению указанной цели. Описываются **методические подходы** к решению сформулированных задач.

Формулировки цели и задач должны начинаться со слов: «исследование ...», «совершенствование (развитие) ...», «проектирование (разработка) ...», «анализ (оценка) ...», «повышение (снижение) ...», «улучшение ...» и т. п. Допускается комбинация целей и задач. Например: «анализ и совершенствование ...», «проектирование и оценка ...» и т. п.

В качестве предмета исследования может выступать следующее:

- совершенствование механизмов развития товаров и услуг, ассортиментной политики, торговой марки, бренда;
- исследование формирования и развития рынков (товарных и потребительских, рекламных, PR);
- исследование способов повышения эффективности сбыта, каналов распределения;
- исследование путей совершенствования системы коммуникаций и продвижения;
- пути и способы повышения конкурентоспособности организаций и предприятий;
- исследование эффективности системы сбора маркетинговой информации, исследований на предприятии;
- анализ формирования потребительского поведения различных сегментов рынка;
- исследование путей совершенствования рекламной деятельности;
- анализ разработки и реализации рекламного продукта на рынке;
- пути повышения эффективности рекламной и PR деятельности.

В качестве **объекта исследования** при написании ВКР могут выступать:

- организации любой организационно-правовой формы или их подразделения;
- различные сферы деятельности: управленческая, организационная, экономическая, маркетинговая, рекламная,

информационно-аналитическая, проектно-исследовательская, консалтинговая, инновационная и др.

Разделы основного текста оформляются в виде разделов.

Общими требованиями к разделам являются:

- полная и четкая формулировка заголовков;
- четкое построение и логическая последовательность излагаемого материала;
- полнота, точность и сжатость формулировок;
- убедительность аргументации по каждому положению и доказательность выводов, предложений, рекомендаций;
- использование современных методов исследования (статистические и др. экономико-математические методы);
- системный подход к проблеме;
- открытая личная позиция к исследуемым проблемам.

В заключении каждого раздела обучающийся формулирует собственные выводы.

В теоретическом разделе обычно дается обзор научно-методической и справочно-инструктивной литературы, отечественного и зарубежного опыта, новых методов решения исследуемых вопросов. При этом определяется отношение обучающегося к описываемым проблемам, выявляются логические и фактические противоречия по исследуемым вопросам, раскрывается экономическая сущность исследуемых категорий.

В аналитическом разделе ВКР обычно дается технико-экономический анализ объекта исследования с более подробной проработкой тех сторон деятельности, показателей работы, которые непосредственно связаны с проблематикой исследования. При этом должны быть выявлены негативные факторы, устранение которых позволит повысить эффективность деятельности объекта исследования. Непременным атрибутом аналитического раздела является анализ рыночных тенденций, предприятий-конкурентов и контрагентов.

В рекомендательном разделе ВКР на базе выводов, содержащихся в аналитическом и теоретическом разделах, разрабатываются мероприятия, решения, рекомендации, производятся расчеты, в т.ч. расчеты ожидаемой экономической эффективности предложенных мероприятий и решений. В качестве конструктивного раздела может быть представлена новая методика, новая модель, новые зависимости, характеризующие исследуемые процессы и явления.

В данном разделе могут устанавливаться или уточняться определенные закономерности и взаимосвязи, разрабатываются оптимизационные задачи, новые методы проведения экономических расчетов или принятия решений; обосновываются стратегические альтернативы и предпочтительные варианты.

В случае необходимости проведения экспериментальных исследований описываются организация и методика таких исследований, оценка достоверности получаемых результатов.

Раздел «Безопасность жизнедеятельности» должен, прежде всего, отвечать законодательству Донецкой Народной Республики в области безопасности и защиты населения в чрезвычайных ситуациях, нормативной документации ГО ВПО «ДонНУЭТ» и прочим нормативно-правовым актам.

Объектами изучения в разделе являются биологические и технические системы как источники опасности, а именно:

- человек и трудовые коллективы;
- природная окружающая среда;
- техника и техносфера, с ее компонентами и, прежде всего, производственная среда;
- среда обитания в целом, характеризующаяся набором физических, химических, биологических, информационных и социальных факторов, оказывающих влияние на условия жизни и здоровье человека, трудовых коллективов и населения.

Объектами защиты – являются человек, трудовые коллективы и население.

Тему и задание на выполнение раздела «Безопасность жизнедеятельности» дипломник получает у консультанта на кафедре «Естествознания и безопасность жизнедеятельности» после окончательного согласования с руководителем специальной части ВКР, подтверждая содержание раздела своей подписью на бланке задания.

По завершению работы над разделом дипломник сдает на проверку черновой вариант, который затем, при необходимости, дорабатывает в соответствии с замечаниями.

После положительного решения консультанта о возможности включения данного варианта раздела «Безопасность жизнедеятельности» в ВКР, обучающийся обязан провести данный раздел через систему антиплагиат на заимствование. В случае оценки теста не менее 50 % оригинальности раздела, консультант дает разрешение на включение раздела в таком виде в выпускную квалификационную работу.

На подпись преподавателю-консультанту сдается чистовой вариант ВКР в сшитом виде, а также электронная версия раздела. Без подписи консультанта по разделу ВКР к защите не допускается.

Выполненный, в соответствии с заданием и настоящим учебным пособием, раздел «Безопасность жизнедеятельности» оформляется отдельной частью в ВКР в соответствии с требованиями.

Объем раздела должен составлять от 5 % до 10 %, т. е. от трех до пяти страниц от общего объема выпускной квалификационной работы согласно требованиям и должен состоять из следующих частей:

1. Идентификация внутренних и внешних потенциальных опасностей, угрожающих работнику, трудовому коллективу, основным

производственным фондам и непроизводственным основным фондам. В этой части указываются:

а) общие сведения о предприятии:

- месторасположения предприятия, учреждения, организации (адрес);
- штатный состав персонала и максимально возможное единовременное количество посетителей;
- краткое описание конструктивно-строительных особенностей здания, оборудования и коммуникаций;

б) один из факторов потенциальной опасности, перечисленных ниже, который будет рассматриваться в разделе:

- наличие потенциально опасных объектов, в пределах достижения поражающего действия их вредных и опасных факторов;
- вероятность ударного действия поражающих факторов конвенциональных средств вооружения.

2. Мероприятия по снижению вредного воздействия потенциальных опасностей. В эту часть, при необходимости, могут быть введены расчеты.

3. Выводы по разделу. В зависимости от структуры выпускной квалификационной работы данная часть может приводиться не как отдельная составляющая, а объединяться со вторым пунктом раздела или выноситься в общие выводы всей ВКР.

В **Заключении** кратко формулируются основные итоги проделанной выпускной работы (по всем ее разделам), приводятся основные предложения и ожидаемый экономический эффект от внедрения разработок и предложений, рекомендации по возможным направлениям развития проведенного исследования.

В **список использованной литературы** включаются те источники, которые были изучены, использованы при выполнении работы и данные из которых нашли свое отражение в тексте (**Приложение М**).

В **приложениях** при необходимости помещаются вспомогательные материалы: промежуточные математические доказательства и расчеты; таблицы; протоколы, официальные или предлагаемые инструкции и методики; формы документов; копии управленческих распоряжений и приказов и т. п.

2.4 Подбор и изучение литературных источников и нормативных актов

Выпускная квалификационная работа выполняется на основе глубокого изучения литературных источников. Литература по теме выпускной квалификационной работы может быть подобрана обучающимся при помощи электронных предметных и алфавитных каталогов библиотек, включающих каталоги книг, указатели журнальных статей, специальные библиографические справочники, тематические сборники литературы, периодически выпускаемые отдельными издательствами.

При подготовке выпускной квалификационной работы по экономическим специальностям и специальностям кафедры маркетинга и коммерческого дела необходимо использовать научные достижения в области экономики, статистики, бухгалтерского учета, маркетинга, логистики, организации коммерции и рекламных компаний, банковского дела, информационных систем управления. Обучающимся, приступающим к выполнению работы, надлежит овладеть не только основным содержанием, но и методологией науки, которая позволит им подойти к анализу фактического материала с позиций научного исследования, установить связи и закономерности, сделать верные выводы.

Обучающийся-дипломник должен уметь анализировать события прошлого и новые явления в экономической жизни, уметь использовать факты и статистические материалы для подтверждения того или иного положения в современных условиях.

Знание законодательства в области экономики, рыночной и инвестиционной политики, рекламной деятельности, необходимо каждому обучающемуся-дипломнику для того, чтобы разработанные им предложения не противоречили законам Донецкой Народной Республики.

В списке использованной литературы законы Донецкой Народной Республики и другие правовые акты помещаются в общем алфавитном порядке.

Информативными источниками для написания **первого (теоретического) раздела** выпускной квалификационной работы служат официальные сообщения по проблеме исследования представительной и исполнительной властей Донецкой Народной Республики, дискуссионные публикации в журналах, сборниках, монографиях, а также выступления в печати и комментарии бакалавров за последнее время.

Кроме этого, нужно использовать учебники, методические пособия, лекции по теме и ситуации, рассмотренные на семинарских и практических занятиях.

Этот раздел по содержанию является инструментарием для продолжения исследования и формирования заключительного, третьего раздела основной части выпускной квалификационной работы.

В качестве источников информации для формирования **второго (аналитического) раздела** следует использовать проспекты, издаваемые предприятиями, их историю развития; пояснительные (объяснительные) части к годовым отчетам, материалы слушаний балансовых комиссий, сведения о производственно-хозяйственной деятельности предприятия из форм представляемым в Государственную налоговую инспекцию, органы Государственной статистики и другие доступные материалы, данные оперативной отчетности и управленческого учета.

В качестве источников информации при написании рекомендательного раздела могут быть использованы следующие пакеты документов:

1. Бизнес-план предприятия (если такой составляется).

2. Данные Государственной статистической отчетности.
3. Материалы, представляемые в Государственную налоговую инспекцию.
4. Данные оперативно-производственного планирования и регулирования деятельности в динамике.

Кроме этого, для выполнения выпускной квалификационной работы нужно использовать результаты, полученные путем проведения экспериментов, опросов, экспертных оценок и других приемов по собственной методике.

2.5. Использование программных продуктов

Целесообразность использования программных продуктов в процессе выполнения выпускной квалификационной работы определяется в каждом конкретном случае в индивидуальном порядке. Решение этого вопроса согласовывается обучающимся с научным руководителем от кафедры.

Наиболее соответствующими тематике кафедры направлениями использования программных продуктов являются:

1. Проведение трудоемких вычислений и исследований методами статистики с использованием стандартных подпрограмм. Консультации по использованию пакетов можно получить в компьютерном классе факультета МТТД ГО ВПО «ДонНУЭТ».

2. Проведение расчетов по разработанной обучающимся методике, предлагаемой в выпускной квалификационной работе для защиты.

При выполнении выпускных работ по тематике кафедры обычно решается одна или несколько из следующих экономических задач:

- изменение методики плановых расчетов;
- совершенствование модели управления;
- анализ с использованием видоизмененных или новых показателей результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Решение данных задач с использованием компьютеров осуществляется посредством разработки блок-схем, алгоритма, а затем и непосредственно самой программы. При этом, если решение поставленной задачи с использованием существующих пакетов прикладных Программ невозможно (или по каким-либо соображениям не устраивает разработчика задачи), для ее решения необходимо разработать специальную программу.

3. Проведение многовариантных (оптимизационных) расчетов. Решение целого класса экономических задач (распределение капитальных вложений, определение оптимального варианта размещения производства, распределения материальных и трудовых ресурсов, формирование портфеля заказов, определение производственной мощности, размера партии запуска-выпуска, оптимальной загрузки оборудования и т.д.) связано с проведением многовариантных расчетов с учетом значительного количества параметров и

ограничений. Для решений данного класса задач используется соответствующий аппарат математического программирования.

4. Разработка сценариев, блок-схем, алгоритмов.

При решении достаточно сложных экономических задач в качестве первого этапа использования обучающимся ЭВМ в выпускной квалификационной работе может выступать разработка сценария, блок-схем, алгоритмов по разрешению поставленной задачи.

Обучающийся самостоятельно может решить, в каком из разделов работы следует поместить собранные материалы и их анализ.

Обычно материалы, связанные с доказательством необходимости использования программных продуктов, разработкой методических подходов к их решению, блок-схемы помещают в основных разделах. Соответственно, программу, распечатки выполнения программы желательно помещать в приложениях, на которые должны быть обязательные ссылки в основном тексте работы.

5. Разработка стратегического и тактического плана маркетинга, применение инструментария стратегического маркетинга для решения задач управления деятельностью предприятия.

6. Проведение многокритериального аудита маркетинга, SWOT-анализ, сравнительный анализ.

7. Планирование маркетинга: реализация GAP-анализа и стратегий Ансоффа, оценка риска и неопределенности.

8. Проведение анализа рынка:

- определение перспективных рыночных ниш;
- анализ конкурентоспособности товара;
- рекомендации по повышению конкурентоспособности товара;
- анализ рекламы, рекомендации по повышению ее эффективности;
- паблик рилейшнз;
- стимулирование продаж.

9. Анализ конкурентов:

- степень присутствия конкурентов на рынке;
- сравнительный анализ по товару;
- сравнительный анализ рекламных кампаний.

10. Финансовое планирование деятельности:

- прогноз продаж;
- бюджет рекламы;
- сводный бюджет;
- подготовка бюджета затрат по продвижению продукции и контроль за его исполнением.

Реализация указанных пунктов 5-10 предполагает использование пакета прикладных программ «SPSS», «Marketing Expert», «Marketing Analityk», «БЭСТ маркетинг», «Marketing Segmentation», «ABC Analysis», «SWOT Analysis», «ForExSal», «Positioning New Products», «Project Expert», «БЕСТ-маркетинг», «Касатка».

3. ОФОРМЛЕНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

3.1 Общие требования

Изложение вопросов темы должно быть последовательным, логичным. При написании выпускной квалификационной работы не всегда целесообразно использовать весь законспектированный и собранный материал, лучше выбрать основные данные, позволяющие четко и обоснованно раскрыть финансово-хозяйственную деятельность организации (предприятия).

Излагать материал в выпускной квалификационной работе рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Не допускается также произвольное сокращение слов.

Приводимые в тексте цитаты, данные бухгалтерской и статистической отчетности следует тщательно сверить и снабдить их ссылками на источники.

Формулы и справочные материалы, если они заимствованы, также должны иметь ссылки на источник.

Немаловажное значение для защиты выпускной квалификационной работы имеет правильное оформление и соблюдение всех требований в соответствии со стандартами. Объем выпускной квалификационной работы составляет порядка 50-60 страниц печатного текста.

Текст ВКР должен быть напечатан на компьютере через полтора интервала на одной стороне стандартного листа белой односторонней бумаги формата А-4 размером 210 x 297 мм (по 57-60 знаков в строке, считая промежутки между словами; на одной странице следует разместить 3-4 абзаца). Отдельные таблицы, иллюстрации, распечатки могут быть выполнены на формате А-3 420x297 мм. При брошюровке эти листы складываются.

Текст и другие отпечатанные и вписанные элементы работы должны быть черными, контуры букв и знаков — четкими, без ореола и расплывающейся краски.

Набор текста осуществляется с использованием текстового редактора Microsoft Word. Текст работы печатается шрифтом TimesNewRoman 14 пт, межстрочный интервал - 1,5. Размеры полей: левое – 3 см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 2 см; количество строк на странице – не более 40 (размер шрифта – 14 пунктов; гарнитура – Times New Roman). Текст работы должен быть отформатирован по ширине страницы, иметь отступы 1,25 см в начале каждого абзаца.

Все слова в тексте нужно писать полностью. Допускаются только общепринятые сокращения (например: и так далее -и т.д.; то есть - т. е.; смотри - см.) и сокращения, расшифровываемые в перечне сокращений, символов и специальных терминов.

Иноязычные фамилии, названия учреждений, фирм, марок изделий, печатных изданий и др. собственные имена в тексте желательно писать на языке оригинала.

Все допущенные опечатки, описки и неточности следует исправлять тщательной подчисткой или закрашиванием белой краской (типа «Штрих»).

Полностью оформленная работа после проверки и написания отзыва научным руководителем, предоставления всех необходимых документов и допуска к защите заведующим кафедрой, переплетается.

3.2 Выделение заголовков разделов и подразделов и их размещение

Все заголовки, указанные в содержании (оглавлении), должны в тексте выделяться. Каждый раздел (главу) работы следует начинать с новой страницы (**Приложение Н**).

Наименование главы выделяется прописными (заглавными) буквами, жирным шрифтом. Переносы слов в заголовке не допускаются. Точка в конце заголовка не ставится. Заголовки параграфов пишутся строчными буквами (кроме первой - прописной) жирным шрифтом без точки в конце. Заголовок параграфа выделяется за счет отступа от последней строки предыдущего текста на 3 междустрочных интервала. Текст параграфа начинается ниже заголовка на 1,5 интервала.

Подчеркивание заголовков не допускается. Текста вне глав и параграфов быть не должно.

3.3. Нумерация

Нумерации в выпускной квалификационной работе подлежат страницы, разделы, подразделы, формулы, иллюстрации, таблицы, приложения, библиографический перечень литературы, источников, приложения.

Все страницы текста имеют сквозную нумерацию. Номер проставляется арабскими цифрами в правом верхнем углу страницы. Титульный лист включается в общую нумерацию, но номер на нем не проставляется. Нумерация проставляется начиная с Введения, обычно это 3 страница. Листы двойного формата нумеруются как обычные.

Нумерация разделов, подразделов, пунктов основной части текста ведется арабскими цифрами. Разделы имеют сквозную нумерацию в пределах работы. Параграфы имеют сквозную нумерацию в пределах раздела. Номер параграфа состоит из номера главы и номера параграфа внутри главы, разделенных между собой точкой. Так, например, второй параграф третьей главы должен иметь номер 3.2.

Содержание, перечень условных обозначений, список использованной литературы, приложения не являются самостоятельными разделами выпускной квалификационной работы и поэтому они не нумеруются.

Формулы, иллюстрации и таблицы имеют самостоятельную,

независимую друг от друга, сквозную в пределах данной главы нумерацию.

Так, например:

- вторая формула первого раздела должна иметь номер 1.2 (без знака №). Он заключается в скобки: (1.2);
- третий рисунок второго раздела должен иметь номер 2.3 (без знака №).
- четвертая таблица первого раздела должна иметь номер 1.4: Таблица 1.4 (без знака №).

Приложения нумеруются последовательно арабскими цифрами, страницы в Приложениях не нумеруются. Внутри приложений таблицы, рисунки, формулы нумеруются, так же, как и внутри раздела.

3.4. Иллюстрации

Иллюстрации любого вида (собственно рисунки, чертежи, планы, схемы, графики, диаграммы, фотографии, копии и т. п.) называются рисунками. Рисунки помещаются сразу же после первого упоминания о них или вначале следующей страницы.

Под каждым рисунком размещается его наименование, которое пишется с прописной буквы без точки в конце и выделяется жирным шрифтом. Под рисунком помещаются условные обозначения и другие необходимые пояснения. Ниже пишется слово «Рисунок» и номер рисунка.

Например:

ИЗОБРАЖЕНИЕ ДИАГРАММЫ

Подрисуночный текст

Рисунок 3.1 – Наименование диаграммы (иллюстрации)

На графиках обязательно должны быть обозначены оси координат (**Приложение П**).

3.5. Формулы

Все формулы выделяются жирным шрифтом, отделяются от текста снизу и сверху свободной строкой. Каждая формула должна обязательно сопровождаться расшифровкой символов после запятой за номером формулы и слова «где».

Символ от его расшифровки отделяется при помощи тире. После каждой расшифровки ставится точка с запятой, а после последней - точка. Символы расшифровываются в той же последовательности, в которой они записаны в формуле (**Приложение Р**).

Пример оформления в тексте второй формулы первого раздела:

Рентабельность продукции (P) определяется по формуле:

$$P = \frac{\Pi}{C} \times 100, \quad (1.2)$$

где P – прибыль от реализации продукции, руб.;
 C – себестоимость реализованной продукции, руб.

3.6. Таблицы

Таблицы, включенные в состав работы, оформляются следующим образом: сверху таблицы пишется слово «Таблица» и ее номер (**Приложение С**).

Пример построения таблицы:

Таблица (номер) – Заголовок таблицы

| | | | | | |
|---|--|------------------------|--|--|--------------------------|
| <i>Головка</i> | | | | | <i>Заголовки граф</i> |
| | | | | | <i>Подзаголовки граф</i> |
| | | | | | <i>Строки</i> |
| | | | | | <i>(горизонтальные</i> |
| | | | | | <i>ряды)</i> |
| <i>Боковик</i> <i>(графы для заголовков</i> <i>строк)</i> | | <i>Графы (колонки)</i> | | | |

Каждая таблица должна иметь свое название, которое пишется с прописной буквы жирным шрифтом, без точки в конце над таблицей. Если таблица носит расчетный характер, а в тексте, непосредственно предшествующем таблице, расчетная формула отсутствует, то эта формула должна быть помещена под названием таблицы.

Таблица должна помещаться сразу же после первого упоминания о ней или же с начала следующей страницы. Если таблица не уместится на одной странице, то продолжение ее переносится на следующую страницу. При этом, если перенос таблицы обусловлен большим количеством граф, то на после дующих страницах каждый раз воспроизводится нумерация строк. Если же перенос таблицы обусловлен большим количеством строк, то на последующих страницах воспроизводится нумерация столбцов. Назвать таблицы на последующих листах не повторяется, а над правым верхним углом делается надпись «Продолжение таблицы - 2.1».

Заголовки граф и строк таблиц должны начинаться с прописных букв, подзаголовки - со строчных, если они составляют одно предложение с заголовком, и с прописных, если они носят самостоятельный характер.

При необходимости таблица может быть развернута на 90 градусов по отношению к расположению основного текста. При этом верхом таблицы является левая кромка лицевой стороны листа и правая кромка оборотной стороны листа, если текст выполняется на обеих его сторонах.

Размерность табличных данных может указываться в названии таблицы, в соответствующих строках или столбцах.

Не допускаются пропуски в графах таблицы. Если данные отсутствуют,

то в соответствующей клетке таблицы проставляется знак «-», если же они принципиально не могут быть получены - знак «х».

Если повторяющийся в графе таблицы текст состоит из одного слова, его допускается заменять кавычками, если из двух или более слов, то при первом повторении его заменяют словами «То же», а далее кавычками. Ставить кавычки вместо повторяющихся цифр, марок материалов, символов, знаков не допускается.

Таблицы могут сопровождаться справочными, поясняющими или уточняющими данными. Они должны даваться в виде примечаний. Если примечаний несколько, то после слова «Примечание» ставят двоеточие, а затем дается текст примечаний под соответствующими номерами.

Например:

Примечания:

1. Данные по Донецкой Народной Республике приведены за 2018 г.

1. Индексация данных в таблице приведена в соответствии с коэффициентами, рекомендуемыми Госкомстатом Донецкой Народной Республики.

Если примечание одно, то оно не нумеруется, и после слова «Примечание» ставится точка.

3.7. Библиографические ссылки

По ходу изложения материала обучающийся должен использовать библиографические ссылки (сноски), которые представляют собой библиографическое описание источников цитат, заимствований, а также произведений печати, рекомендуемых читателю. Библиографические ссылки рекомендуются при цитировании; при заимствовании положений, формул, таблиц, иллюстраций и т. п., при анализе опубликованных трудов, при необходимости отослать читателя к изданию, где вопрос изложен более полно.

Ссылки в тексте работы на использованные источники оформляются:

- 1) в виде подстрочных примечаний;
- 2) указанием порядкового номера источника, выделенного по списку использованной литературы двумя квадратными скобками.

В первом случае, при использовании в тексте цитат или цифровых данных в конце соответствующего предложения ставится цифра с точкой без скобки, смещенная по высоте вверх на половину строки. Нумерация ссылок является сквозной только для данной страницы. В конце страницы, под чертой длиной в одну четверть ее рабочего поля дается сноска с полной характеристикой источника информации и указанием страницы, на которой помещена цитата или соответствующий цифровой материал. Требование об оставлении свободного поля внизу страницы (20 мм) должно соблюдаться и в этом случае.

Перенос текста ссылки на следующую страницу нежелателен. Если

подряд даются две ссылки на один и тот же источник, то во второй ссылке делается запись «Там же» и указывается номер страницы источника. Характеристика источника дается такая же, как и при составлении списка информационных источников, но без указания общего объема страниц.

Во втором случае в конце предложения, в котором цитируемая работа упоминается, ставится в квадратных скобках номер, под которым данная работа включена в список информационных источников и после запятой буква «с» с точкой и номер страницы.

При ссылках на материалы собственной работы в тексте делаются записи типа:

«Как было показано в разделе 2 настоящей работы»;

«Из таблицы 3.5 следует...», и т. п.;

или после окончания предложения в круглых скобках может быть указано: «Рисунок 5.6 - »;

«Доказательство на стр. 24» и т. п.

Пример оформления страницы работы со ссылками (**Приложение Г**).

3.8. Оформление отдельных пунктов выпускной квалификационной работы

Оформление титульного листа

Титульный лист выпускной квалификационной работы оформляется в строгом соответствии с образцом, приведенным в **Приложении Е**.

Обязательно указывается ученое звание и степень всех лиц, подписывающих титульный лист. Фамилии, имена, отчества пишутся полностью.

Не допускается многоцветное оформление титульного листа, нанесение на него рисунков, орнаментов, не предусмотренных образцом надписей и т.п.

Содержание

Наименования заголовков разделов, подразделов и других частей выпускной квалификационной работы в тексте и в оглавлении должны полностью совпадать.

В содержании не указываются титульный лист, реферат, плакаты, заявка предприятия на выполнение выпускной квалификационной работы, задание, отзыв руководителя, внешняя рецензия, акт или справка об использовании результатов работы. Эти же документы не имеют общей нумерации страниц в составе всей работы.

Все нумеруемые разделы и подразделы основной работы даются в содержании с указанием соответствующих страниц.

Против каждого наименования указывается номер страницы, на которой расположено начало данного раздела. Названия подразделов смещаются вправо по отношению к названию соответствующего раздела.

Пример оформления «Содержания» (Приложение Ф).

3.9. Оформление перечня сокращений, символов и специальных терминов

Данный раздел включается в работу лишь в том случае, если сокращения, символы и термины повторяются в тексте не менее 3-х раз каждое.

Сокращения сложных словосочетаний можно не помещать в данном разделе. В этом случае при первом употреблении в тексте словосочетания оно приводится полностью, а рядом в круглых скобках пишется сокращение. В дальнейшем это словосочетание дается только в сокращенном виде.

Например: автоматизированная система управления (АСУ);
акционерное общество (АО).

3.10. Оформление списка использованной литературы

Оформление списка должно производиться в строгом соответствии с библиографическим описанием на самом источнике (брошюра, учебник, научная разработка, нормативный документ и т.п.).

Пример оформления списка использованных источников (Приложение М).

3.11. Оформление приложений

Иллюстративный материал (схемы информационных связей, структурные схемы, схемы технологических процессов и т.п.), таблицы, формы входных и выходных документов, инструктивные материалы, тексты программ и другие вспомогательного характера материалы дают в выпускной квалификационной работе в виде приложений.

Приложения размещают после списка литературы. Каждое приложение начинается с новой страницы с указанием в правом верхнем углу первого листа слова «ПРИЛОЖЕНИЕ». Приложения обозначают заглавными буквами русского алфавита, начиная с А, за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ь, Ы, Ъ. После слова «Приложение» следует буква, обозначающая его последовательность (например: ПРИЛОЖЕНИЕ Б). 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».

Например: ПРИЛОЖЕНИЕ А, ПРИЛОЖЕНИЕ Б и т.д.

Приложения выполняются на листах формата А4 либо А3.

Если в выпускной квалификационной работе есть приложения, то на них дают ссылку в основном тексте.

Примером оформления приложений могут служить приложения к настоящим методическим указаниям.

3.12. Оформление иллюстративного графического материала

Иллюстративный материал должен быть представлен в виде раздаточного материала, который выдается каждому члену ГАК. Защита выпускной квалификационной работы сопровождается электронной презентацией. Для создания мультимедийных презентаций, т.е. презентаций объединяющих в себе текстовую, графическую, анимационную и аудио информацию, в Microsoft Office используют средство Microsoft PowerPoint.

С помощью этой программы можно подготовить выступление и продемонстрировать на экране компьютера или проекционного экрана, можно также создать конспект доклада и материал для раздачи слушателям.

Слайдов не должно быть много, их не надо перегружать ни текстом, ни картинками. Лучше избегать дословного «перепечатывания» текста. Не стоит вставлять в презентации большие таблицы: они трудны для восприятия – лучше заменять их графиками, построенными на основе этих таблиц. Если все же таблицу показать необходимо, то лучше оставить как можно меньше строк и столбцов, привести только самые необходимые данные или распечатать и раздать членам комиссии для ознакомления перед докладом.

Слайды должны быть синхронизированы с текстом доклада. Презентация должна дополнять, иллюстрировать то, о чем идет речь в выступлении.

После доклада обучающийся коротко, четко и доказательно отвечает на вопросы задаваемые членами ГАК и присутствующими. При ответе на вопросы защищающийся имеет право пользоваться своей работой и всеми необходимыми ему материалами.

После совещания членов Государственной экзаменационной комиссии при закрытых дверях, председатель ГАК в присутствии обучающихся зачитывает решение о результатах защиты выпускных квалификационных работ, полученных оценках и о присвоении успешно защитившимся, квалификации по соответствующему направлению и профилю.

3.13. Отзыв научного руководителя на выпускную квалификационную работу

На полностью выполненный, оформленный и подписанный автором с указанием даты окончания работы со всеми требуемыми приложениями и графическим материалом (плакатами) составляется «Отзыв» руководителя.

В «Отзыве» освещается актуальность темы, цели и задачи, поставленные перед обучающимся и степень их выполнения, дополнительно дается характеристика хода работы обучающегося над выпускной

квалификационной работой (соответствие календарному графику, самостоятельность, ответственность обучающегося и т.п.). Обязательным атрибутом отзыва научного руководителя является заключение о соответствии выпускной квалификационной работы требованиям Высшей школы по содержанию и оформлению и допуске к защите в ГАК. Одновременно с написанием «Отзыва», руководитель выпускной квалификационной работы расписывается на титульном листе ВКР.

3.14. Рецензирование выпускной квалификационной работы

Каждая законченная выпускной квалификационной работа должна пройти внешнее рецензирование.

В качестве рецензентов могут привлекаться бакалавры производства, научных учреждений, государственных официальных органов, преподаватели и сотрудники других учебных заведений или ГО ВПО «ДонНУЭТ» (кроме работников выпускающей кафедры).

Обязательным условием привлечения какого-либо специалиста к рецензированию является наличие у него законченного высшего образования.

«Рецензия» имеет следующие обязательные параметры:

- заголовок;
- ученая степень и звание, должность и наименование организации, в которой рецензент работает;
- подпись рецензента, заверенная печатью по месту его работы (если он не является работником ГО ВПО «ДонНУЭТ»).

В рецензии должны быть отражены следующие вопросы:

- актуальность темы;
- степень соответствия выполненной работы теме и заданию на ее подготовку;
- степень обоснованности и полноты раскрытия важнейших вопросов;
- наличие материалов собственных наблюдений и разработок обучающегося;
- новизна и оригинальность защищаемых в работе положений;
- значимость полученных результатов, возможность и целесообразность их использования на практике;
- степень подготовленности обучающегося к самостоятельной работе;
- стиль изложения и качество оформления работы;
- важнейшие положительные стороны ВКР и ее основные недостатки;
- оценка выпускной квалификационной работы по четырех бальной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»);
- мнение рецензента о возможности присвоения квалификации «маркетолог» по профилю Маркетинг.

Оформленная «Рецензия» подшивается в ВКР.

3.15. Получение справки (акта) об использовании результатов выпускной квалификационной работы

Одновременно с рецензированием обучающийся должен получить в организации, по материалам которой писалась выпускная квалификационная работа, «Справку (акт)» о практическом использовании результатов выполненной работы.

Практическим использованием может считаться:

- реализация или включение в планы конкретных организационно-технических мероприятий, разработанных или заимствованных и предложенных к использованию разработок;
- принятие проектов к обсуждению, утверждение, практическое использование стандартов предприятия, инструкций, методических указаний, методик расчета, новых форм документов, схем документов оборота и обработки информации, разработанных обучающимся;
- реализация выявленных резервов увеличения объемов выпуска продукции, снижения ее себестоимости, роста производительности, повышения прибыльности, расширения рынков сбыта и т. п.;
- разработка и обоснование коррекции маркетинговых стратегий.

При этом могут указываться конкретные цифровые параметры достигнутого эффекта.

«Справка (акт)» об использовании результатов выпускной квалификационной работы должна быть выполнена на фирменном бланке и подписана руководителем предприятия. В случае отсутствия фирменного бланка «Справка (акт)» заверяется круглой печатью.

3.16. Порядок проверки текстов на объем заимствований

Тексты ВКР, за исключением текстов ВКР, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, проверяются на объем заимствований.

Руководители учебных структурных подразделений, заведующие выпускающими кафедрами определяют в приказе о закреплении тем ВКР ответственных научно-педагогических работников кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета.

При предоставлении ВКР на кафедру обучающийся заполняет заявление на размещение ВКР в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и ознакомление с последствиями проверки работы на объем заимствований с использованием платформы ВКР- ВУЗ (Приложения К, Л).

Заполненное заявление обучающийся сканирует и размещает в Электронном портфолио.

Тексты ВКР обучающиеся предоставляют руководителю ВКР на проверку первый раз не позднее, чем за 15 календарных дней до государственной итоговой аттестации. Руководитель ВКР проверяет соответствие бумажной и электронной версии ВКР обучающегося и передает электронные версии ВКР ответственному научно-педагогическому работнику кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета.

Ответственный научно-педагогический работник кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета формирует на электронном носителе банк ВКР и передает его директору Научной библиотеки по акту приема–передачи.

Директор Научной библиотеки определяет распорядительным актом сотрудников, ответственных за размещение и проверку на объем заимствований текстов ВКР.

Проверка текстов ВКР обучающихся на объем заимствований осуществляется на платформе ВКР-ВУЗ сотрудниками Научной библиотеки Университета, ответственными за размещение и проверку на объем заимствований текстов ВКР, в течение 5 календарных дней после получения электронных версий от ответственного научно-педагогического работника кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета.

После проведения проверки директор и сотрудники Научной библиотеки Университета, ответственные за размещение и проверку на объем заимствований текстов ВКР, оформляют справки о результатах проверки на наличие заимствований и передают их по акту приема-передачи на кафедры.

Если ВКР содержит оригинального текста менее установленных значений, то она должна быть возвращена обучающемуся на доработку и пройти повторную проверку в течение 5 календарных дней со дня ее возврата, но не позднее, чем за 3 календарных дня до защиты ВКР.

В случае несогласия обучающегося с результатами проверки ВКР на объем заимствований, заведующий кафедрой по заявлению обучающегося назначает комиссию из числа членов кафедры для ее экспертной оценки на объем заимствований.

Справка о результатах проверки на наличие заимствований, а в случае экспертной проверки – заключение экспертов, вместе с отзывом научного руководителя (рецензией) и заявлением на размещение ВКР в

автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и ознакомление с последствиями проверки работы на объем заимствований с использованием платформы ВКР-ВУЗ вкладывается в выпускную квалификационную работу.

Ответственный научно-педагогический работник кафедры за передачу ВКР в Научную библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета по итогам проверки готовит сводный отчет, который рассматривается на заседании кафедры. Результаты отчета учитываются при разработке мероприятий по повышению качества ВКР.

3.17. Подготовка текстов выпускных квалификационных работ для размещения в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и на платформе ВКР-ВУЗ

В течение 3 дней со дня проведения государственной итоговой аттестации обучающиеся представляют на выпускающую кафедру электронную версию ВКР (титульный лист обязательно с подписями и датами), рецензию (при наличии), отзыв научного руководителя в виде одного файла формата .pdf и справку о результатах проверки на наличие заимствования.

Имя файла должно содержать следующую информацию: год окончания обучения, код направления подготовки (специальности), название института (факультета), фамилию, имя и отчество обучающегося, формат, объем файла.

Пример: 2018_43_03_02_FRGB_Ivanov_Ivan_Ivanovich_pdf_116Кб.

Текстовые материалы и изображения (рисунки, карты, схемы, таблицы, фотографии и т.п.), входящие в состав ВКР, должны быть хорошего качества, четкими, легко читаемыми. В работе не должно быть пустых страниц, порядок следования глав и отдельных частей ВКР должен соответствовать печатной версии.

Обучающийся несет персональную ответственность за своевременное представление ВКР на выпускающую кафедру.

3.18. Передача текстов выпускных квалификационных работ для размещения в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и на платформе ВКР-ВУЗ

В течение 7 дней со дня проведения государственной итоговой аттестации ответственный научно-педагогический работник кафедры формирует на электронном носителе банк ВКР и передает его директору Научной библиотеки по акту приема-передачи для дальнейшего размещения в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета и на платформе ВКР-ВУЗ.

Размещение текстов ВКР осуществляется сотрудниками Научной библиотеки Университета, ответственными за размещение и проверку на объем заимствований текстов ВКР.

Сотрудники Научной библиотеки Университета, ответственные за размещение и проверку на объем заимствований текстов ВКР, загружают работы по созданным годам выпуска в разрезе кафедр Университета.

Администратор системы ведет реестр размещенных ВКР на платформе ВКР-ВУЗ.

Срок размещения ВКР на платформе ВКР-ВУЗ – один месяц после проведения государственной итоговой аттестации.

3.19. Передача текстов выпускных квалификационных работ для размещения в Электронном портфолио обучающегося

В течение 7 дней со дня проведения государственной итоговой аттестации ответственный научно-педагогический работник кафедры за передачу ВКР в библиотеку для дальнейшей проверки на объем заимствований текстов ВКР и размещение в автоматизированной информационно-библиотечной системе Unilib Университета формирует на электронном носителе банк ВКР и передает его директору центра электронного обучения с применением дистанционных образовательных технологий для их последующего размещения в Электронном портфолио обучающегося.

Срок размещения ВКР Электронном портфолио обучающегося – один месяц после проведения государственной итоговой аттестации.

4. ПОРЯДОК ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

График выполнения работ по выполнению выпускной квалификационной работы ежегодно разрабатывается кафедрой в соответствии с Графиком учебного процесса, утвержденным ректором ГО ВПО «ДонНУЭТ».

4.1. Порядок проведения защиты выпускной квалификационной работы

4.1.1. Защита квалификационных работ проводится на открытом заседании ГАК с участием не менее двух третей ее состава, в присутствии научного руководителя и обучающегося, а также по возможности рецензентов.

4.1.2. Секретарь ГАК представляет на заседание комиссии по каждой выпускной квалификационной работе следующее:

- экземпляр выпускной квалификационной работы;
- заключение научного руководителя;
- отзывы рецензентов;
- другие отзывы, полученные на выпускную квалификационную работу;
- учебную карточку обучающегося;
- зачетную книжку обучающегося.

4.1.3. Порядок защиты работы предполагает следующее:

- вступительное слово обучающегося (до 10 минут), в котором дается обоснование темы, указываются цель и задачи проведенного исследования, дается характеристика использованных источников и литературы, определяются объект и предмет исследования, излагаются выводы исследования (Приложение С);
- ответы обучающегося на вопросы членов ГАК;
- выступление рецензентов и других лиц;
- оглашение других отзывов, полученных на выпускную квалификационную работу;
- заключительное слово обучающегося - ответы на замечания, полученные в ходе обсуждения выпускной квалификационной работы.

4.1.4. Окончательная (балльная) оценка выносится на закрытом заседании ГАК простым большинством голосов членов ГАК, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном числе голосов председатель комиссии (или заменяющий его заместитель председателя комиссии) обладает правом решающего голоса. Научный руководитель и рецензент имеют право высказывать свое мнение, но в голосовании участия не принимают.

4.1.5. ГАК имеет право давать рекомендации по публикации квалификационных работ, представлению их на конкурс, по их практическому использованию.

4.1.6. Секретарь ГАК ведет протокол заседания, в который вносятся все заданные вопросы, ответы, особые мнения и решение комиссии о выдаче (с отличием, без отличия) или невыдаче диплома. Протокол подписывается председателем и членами комиссии, участвовавшими в заседании. В тот же день после оформления протокола заседания ГАК обучающимся объявляются результаты защиты квалификационных работ.

Обучающимся, не защитившим работу в установленный срок по уважительной причине, подтвержденной документально, может быть продлен срок обучения до следующего периода работы ГАК, но не ранее, чем через три месяца и не более, чем через пять лет после прохождения итоговой государственной аттестации впервые. Для этого обучающийся должен сдать в деканат факультета личное заявление с приложением к нему документов, подтверждающих уважительность причины.

Повторные защиты квалификационных работ не могут назначаться более двух раз.

4.1.7. Отчеты о работе ГАК заслушиваются на Ученом совете ГО ВПО «ДонНУЭТ» и вместе с рекомендациями по совершенствованию качества профессиональной подготовки специалистов. Протоколы итоговой государственной аттестации выпускников факультета хранятся в архиве университета.

4.2. Критерии оценки выпускной квалификационной работы

4.2.1. Основными критериями оценки работы являются следующие:

- актуальность и новизна темы, сложность ее разработки;
- полнота использования источников, отечественной и иностранной специальной литературы по рассматриваемым вопросам;
- полнота и качество собранных фактических данных по объекту исследования;
- обоснованность привлечения средств и методов решения поставленных задач;
- умение анализировать и интерпретировать полученные результаты;
- научное, методическое и практическое значение предложений, выводов и рекомендаций, степень их обоснованности и возможность реального внедрения;
- четкость и грамотность изложения материала, качество оформления работы, учет требований настоящих «Методических рекомендаций»;
- умение вести полемику по теоретическим и практическим вопросам ВКР, глубина и правильность ответов на вопросы членов ГАК и замечания рецензентов.

4.2.2. Оценки «отлично» заслуживают квалификационные работы, темы которых научно обоснованы, представляют теоретический, методический или практический интерес, свидетельствуют об использовании автором адекватных приемов анализа, современных методов и средств решения поставленных задач и способствуют решению научно-теоретических, методических или практических задач управления.

Структура выпускной квалификационной работы, оцененной на «отлично», должна быть четкой, логичной и соответствовать поставленной цели.

В заключении следует представлять четкие, всесторонне обоснованные выводы, которые вносят вклад в разрешение поставленной проблемы, намечают перспективы для ее дальнейшей разработки.

Работа должна быть написана литературным языком и тщательно выверена. Научно-справочный аппарат должен соответствовать действующим ГОСТам и настоящим «Методическим рекомендациям», содержать приложения в виде схем, таблиц, графиков, иллюстраций и т. д.

Условием получения отличной оценки являются краткость и логичность вступительного слова обучающегося, в котором отражены основные положения выпускной квалификационной работы, а также четкие и аргументированные ответы на вопросы, заданные членами ГАК.

4.1.3. В тех случаях, когда ВКР не в полной мере отвечает перечисленным выше требованиям, она оценивается на более низкий балл.

Критерии оценки ВКР:

«Отлично» (90-100 баллов / А) – ВКР выполнена на актуальную тему, в ней приведен анализ исследуемой проблемы; предоставлены результаты собственных исследований; отражены научно-обоснованные результаты исследования. Работа выполнена с использованием компьютерных технологий, компьютерных программ или собственных программных продуктов.

«Хорошо» (80-89 баллов / В) – ВКР и ее защита отвечает признакам оценки «отлично». Выявлен широкий профессиональный кругозор выпускника, его умение логично мыслить. Однако в ответах допускаются неточности, которые не изменяют сущности вопроса.

«Хорошо» (75-79 баллов / В) – ВКР и ее защита отвечает признакам оценки «хорошо». Выпускник в процессе защиты проявляет широкий профессиональный кругозор, умение логично мыслить. В ответах допускаются неточности, которые не изменяют сущности вопроса.

«Удовлетворительно» (70-74 балла / D) – ВКР и ее защита, главным образом, отвечают тем требованиям, которые предъявляются к знаниям основного фактического материала. Однако в ответах недостаточно точно формулируются причинно-следственные связи между явлениями и процессами, оперирование фактами происходит на уровне запоминания. Наглядное сопровождение работы подготовлено на достаточном уровне.

«Удовлетворительно» (60-69 баллов / E) – ВКР и ее защита, главным образом, отвечают тем требованиям, которые предъявляются к знаниям основного фактического материала. Однако в ответах недостаточно точно формулируются причинно-следственные связи между явлениями и процессами, оперирование фактами происходит на уровне запоминания. Наглядное сопровождение работы недостаточно. Выступление выпускника было не четким; доклад подготовлен в упрощенной форме.

«Неудовлетворительно» (36-59 баллов / F) – ВКР и ее защита не отвечают предъявляемым требованиям. Выпускник не знает большей части фактического материала, не умеет устанавливать причинно-следственные связи между явлениями и процессами, заучив материал без его осознания.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андерсон, Дж. К. Продавцы ценности: Как добиться увеличения продаж на рынках B2B, не прибегая к снижению цен / Джеймс К. Андерсон, Нирмалья Кумар, Джеймс А. Нэрус; перевела с англ. Е. Л. Дубовик; науч. ред. Е. В. Масленкова. – Минск: Гревцов Паблишер, 2009. – 240 с.
2. Андросов Н., Ворошилова И., Долгов В., Замирацкая С, Манн И., Носова Е., Овчинников Р., Рыжиков С, Сухов С, Чеонишская М. Интернет-маркетинг на 100% / Под ред. С, Сухова. – СПб.: Питер, 2010, – 240 с.
3. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2010. –219 с. – (Высшее образование).
4. Бердников И. П. PR-коммуникации: Практическое пособие / И. П. Бердников, А. Ф. Стрижова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ю, 2010. – 208 с.
5. Бердышев С. Н. Эффективная наружная реклама: Практическое пособие / С. Н. Бердышев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 132 с.
6. Вирин Ф. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Федор Вирин. – М.: Эксмо, 2010. – 224 с. – (Интернет: технологии получения прибыли).
7. Вуд, Марианн Полное и детальное руководство по планированию маркетинга: пер. с англ. / М. Вуд; (Предисл. и науч. ред. Дудникова В.М.) – М.: Дело и Сервис, 2009. – 352 с.
8. Гамаюнов Б. П. Маркетинг и продажа услуг: книга о правильной продаже и покупке услуг / Б. П. Гамаюнов, Г. Н. Дятлова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 413, с. – (Бизнес-класс).
9. Голубкова, Евгения Никитична Деловые ситуации в маркетинге: 33 кейса / Е.Н. Голубкова, И.П. Широценская. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 352 с.
10. Григорьев, М. Н. Маркетинг: учебник / М. Н. Григорьев. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 366 с. – (Основы наук).
11. Гузелевич Н. Ю. Фокусы мерчадаизинга.: Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков. – СПб.: Питер, 2010. – 160 с: ил. – (Серия «Розничная торговля»)
12. Дибб С., Симкин Л., Брэдли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. .-СПБ: Питер. 2011.
13. Ерёмин В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник / В.Н. Ерёмин. – М.: КНОРУС, 2009. – 656 с.
14. Захарова И.В. Маркетинг в вопросах и решениях: учебное пособие / И.В. Захарова, Т.В. Евстигнеева. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.
15. Захарова Ю. А. Стратегии продвижения товаров / Ю. А. Захарова. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 160 с.
16. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. 6-изд.: Пер. с англ.-М.: Изд.дом «Вильямс», 2013.

17. Маркетинг: принципи тиа функції/ Під ред. Азарян О.М.-К: НМЦВО МОІН України, НВФ «Студцентр», 2009р.-320с.
18. Маркова Т.Д. и др.Маркетинг: задачи, логические схемы, тесты.-.-СПб: Питер, 2001.
19. Маркетинг «из уст в уста»: вирусный, «сарафанный» и маркетинг разговоров / под ред. Джастина Керби и Пола Марседена; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; науч. ред. А. Л. Разумовская. – Москва: Вершина, 2009. – 448 с.
20. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 282 с. – (Вузовский учебник).
21. Маркетинг: вопросы и ответы / под ред. Н.П. Кетовой. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 478 с. – (Сдаем экзамен).
22. Теория маркетинга./Под ред.М.Бейкера.-СПб:Питер.2012.
23. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. -СПб: Питер, 2011.
24. Розенвальд, Питер Дж. Маркетинг, приносящий прибыль / Питер Дж. Розенвальд; [пер. с англ. Ю.В. Шпакова]. – М.: ГроссМедиа, 2012. – 384 с.
25. Синяева И. М. Маркетинг в коммерции: Учебник / И.М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. – 548 с.
26. Соколова Н.Г. Основы маркетинга: практикум /Н.Г. Соколова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 378 с.
27. Чувакова С. Г. Стратегический маркетинг: Учебное пособие / С. Г. Чувакова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 272 с.
28. Фоксол Г. и др. Психология потребителя в маркетинге. -СПб: Питер, 2011.
29. Хьюз А. Маркетинг на основе баз данных / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2012. – 448 с.
30. Исследовано в России: Многопредмет. науч. журн. [Эл. ресурс] / Моск. физ.-техн. ин-т. Электрон. журн. Долгопрудный, 2015. Режим доступа: <http://zhurnal.mipt.rssi.ru>.
31. Российская государственная библиотека [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.rsl.ru/>.
32. Российский сводный каталог по НТЛ [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.gpntb.ru/win/search/help/rsk.html>.
33. Green S. Strategic Project Management: from maturity model to star project leadership [Online]. Режим доступа: <http://pmforum.org/library/papers/2014/stratprojmgtstarleaders.pdf>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ГРАФИК

прохождения этапов подготовки выпускной квалификационной работы
обучающихся направления 38.03.06 Торговое дело
ОП ВПО бакалавриат очной формы обучения для защиты в ГАК

| № | Название этапа | Содержание этапа | Срок прохождения этапа | Подтверждение прохождения этапа | Ответственный |
|----|--|--|---|--|--------------------------|
| 1. | первичный (предварительный) | Выбор темы ВКР | Октябрь 7 семестра | Регистрация темы на кафедре | Научный руководитель ВКР |
| | | Выдача обучающемуся задания на ВКР | | Регистрация задания у научного руководителя работы | Научный руководитель |
| | | Предварительное формирование списка литературы (источников) и практики по теме ВКР | | Письменное согласование списка литературы (источников) с руководителем работы | Обучающийся-выпускник |
| 2. | фундаментальный (основной) | Подготовка ВКР в полном объеме в первом варианте | Ноябрь 7 семестра- апрель 8 семестра | Защита отчета о прохождении практики | Обучающийся - выпускник |
| | | Проверка работы руководителем | | Отзыв руководителя работы | Научный руководитель |
| | | Допущение работы руководителем к предварительной защите | | Служебная записка руководителя о допущении обучающегося к предварительной защите | Научный руководитель |
| 3. | заключительный | Подготовка ВКР в полном объеме к защите в ГАК | Май 8 семестра | Служебная записка руководителя о получении окончательного варианта работы обучающийся - выпускника | Обучающийся - выпускник |
| | | Получение отзыва руководителя | | Отзыв руководителя работы | Научный руководитель |
| | | Получение рецензия на ВКР | | Рецензия на ВКР | Обучающийся - выпускник |
| | | Допущение ВКР к защите в ГАК | | Виза зав. выпускной кафедры о допущении работы к защите в ГАК | Научный руководитель |
| | | Прохождение предварительной защиты ВКР | | Выписка из протокола заседания кафедры | Обучающийся - выпускник |
| | | Подача ВКР на кафедру для предоставления ее в ГАК | | Регистрация даты передачи ВКР на кафедру | Обучающийся - выпускник |
| | | Подготовка доклада и необходимых материалов для защиты ВКР в ГАК | | Соглашение содержания доклада руководителем ВКР | Обучающийся - выпускник |
| 4. | защита работы в ГАК | Защита ВКР | Июнь 8 семестра | Осуществление защиты ВКР | Обучающийся - выпускник |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Примерная тематика дипломных работ
По направлению обучения 38.03.06 Торговое дело

1. Совершенствование деятельности оптового (розничного) торгового предприятия (на примере).
2. Совершенствование организации снабжения и производства на коммерческом предприятии
3. Совершенствование процессов снабжения на коммерческом предприятии
4. Совершенствование материально-технического снабжения на коммерческом предприятии
5. Совершенствование закупочной деятельности коммерческого предприятия
6. Совершенствование управления закупочной деятельности на предприятии
7. Совершенствование организационной деятельности отдела закупок коммерческого предприятия
8. Совершенствование системы снабжения предприятия
9. Совершенствование системы закупок на предприятии
10. Совершенствование организации материально-технического обеспечения коммерческого предприятия сырьем и материалами
11. Совершенствование процесса закупок коммерческого предприятия
12. Совершенствование системы продаж продукции на коммерческом предприятии
13. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий
14. Совершенствование организации сбыта на коммерческом предприятии
15. Организация продаж на коммерческом предприятии
16. Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии
17. Совершенствование системы сбыта продукции на предприятии
18. Организация сбыта готовой продукции на коммерческом предприятии
19. Совершенствование системы управления сбытом коммерческого предприятия
20. Совершенствование процессов сбыта на коммерческом предприятии
21. Организация сбытовой сети
22. Организация, планирование сбытовой деятельности предприятия

23. Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия
24. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия
25. Формирование рациональной структуры программы сбыта продукции
26. Стимулирование сбыта продукции на коммерческом предприятии
27. Совершенствование системы продаж продукции на коммерческом предприятии
28. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием информационных технологий
29. Совершенствование организации сбыта на коммерческом предприятии
30. Организация продаж на коммерческом предприятии
31. Совершенствование сбыта продукции на коммерческом предприятии
32. Совершенствование системы сбыта продукции на предприятии
33. Организация сбыта готовой продукции на коммерческом предприятии
34. Совершенствование системы управления сбытом коммерческого предприятия
35. Совершенствование процессов сбыта на коммерческом предприятии
36. Организация сбытовой сети коммерческого предприятия
37. Организация, планирование сбытовой деятельности предприятия
38. Формирование стратегического товарного ассортимента коммерческого предприятия
39. Совершенствование сбытовой деятельности коммерческого предприятия
40. Формирование рациональной структуры программы сбыта продукции
41. Стимулирование сбыта продукции на коммерческом предприятии
42. Формирование портфеля заказов коммерческого предприятия
43. Совершенствование сети сбыта продукции на коммерческом предприятии
44. Мероприятия по стимулированию сбытовой деятельности организации
45. Совершенствование системы сбыта на коммерческом предприятии
46. Совершенствование продаж на коммерческом предприятии

47. Формирование стратегии стимулирования сбыта на примере коммерческого предприятия
48. Стимулирование продаж на коммерческом предприятии
49. Совершенствование систем управления продажей продукции коммерческим предприятием
50. Развитие агентской сети для сбыта
51. Разработка плана продаж коммерческого предприятия.
52. Стратегия продаж продукции производственно-технического назначения
53. Организация сбытовой деятельности коммерческого предприятия с использованием лизинговых операций
54. Мониторинг рынка продаж
55. Создание системы мониторинга и оценки стоимости бренда коммерческого предприятия
56. Совершенствование предпринимательской деятельности предприятия с помощью аутсорсинга
57. Коммерческий аспект реструктуризации промышленных предприятий
58. Обоснование и выбор направлений развития коммерческого предприятия
59. Формирование корпоративного имиджа коммерческого предприятия
60. Формирование стратегии создания новой продукции фирмы
61. Обоснование стратегии развития коммерческого предприятия
62. Разработка стратегии поведения коммерческого предприятия на рынке
63. Разработка стратегии коммерческого предприятия
64. Особенности стратегического планирования на предприятии
65. Разработка конкурентной стратегии коммерческого предприятия
66. Разработка стратегии продвижения нового товара на рынок
67. Совершенствование организации коммерческой деятельности
68. Совершенствование системы планирования на предприятии
69. Планирование предпринимательской деятельности на предприятии
70. Формирование адаптивной системы управления предпринимательской деятельностью
71. Разработка антикризисной стратегии в условиях современной экономики
72. Формирование стратегии роста коммерческого предприятия
73. Организационно-экономическое обоснование необходимости открытия регионального представительства коммерческого предприятия
74. Экономическое обоснование целесообразности открытия филиала компании

75. Оценка стоимости коммерческого предприятия
76. Бизнес-план организации производства и продаж продукции коммерческого предприятия
77. Прогнозирование объема продаж коммерческого предприятия
78. Разработка годового бизнес-плана коммерческого предприятия
79. Бизнес-план вывода на рынок нового вида продукции
80. Разработка бизнес-плана по созданию малого коммерческого предприятия
81. Разработка мероприятий по освоению и внедрению новой продукции
82. Обоснование бизнес планов инвестиционной деятельности
83. Разработка инвестиционного проекта на коммерческом предприятии
84. Разработка бизнес плана по освоению новой продукции
85. Оценка эффективности инвестиционной деятельности и пути ее совершенствования
86. Совершенствование управления оборотными средствами на коммерческом предприятии
87. Совершенствование системы управления ресурсами на коммерческом предприятии
88. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции коммерческого предприятия
89. Совершенствование организации движения материального потока на коммерческом предприятии
90. Разработка мероприятий по снижению себестоимости продукции
91. Стратегия снижения затрат на коммерческом предприятии
92. Реинжиниринг системы материальных потоков на коммерческом предприятии
93. Управление затратами на коммерческом предприятии
94. Анализ системы управления запасами на коммерческом предприятии
95. Управление запасами на коммерческом предприятии
96. Совершенствование системы управления запасами на коммерческом предприятии
97. Формирование цен на продукцию коммерческого предприятия
98. Совершенствование процесса ценообразования на продукцию коммерческого предприятия
99. Разработка ценовой стратегии коммерческого предприятия
100. Разработка стратегии ценообразования услуг предприятия
101. Оценка влияния налогового планирования на результаты коммерческой деятельности
102. Оценка целесообразности перехода малого коммерческого предприятия на упрощенную систему налогообложения

103. Оптимизация налогообложения на предприятии
104. Формирование товарного ассортимента на предприятии
105. Организация исследования рынка
106. Совершенствование системы товародвижения готовой продукции на коммерческом предприятии
107. Применение логистических принципов для совершенствования товародвижения на коммерческом предприятии
108. Формирование отдела логистики на коммерческом предприятии
109. Влияние рекламы на эффективную деятельность коммерческого предприятия
110. Разработка рекламной компании
111. Совершенствование рекламной деятельности коммерческого предприятия
112. Организация коммерческой деятельности рекламного отдела
113. Разработка и внедрение нового бренда рекламной компании
114. Анализ конкурентоспособности коммерческого предприятия и пути ее повышения
115. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия
116. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции
117. Реструктуризация коммерческого предприятия
118. Совершенствование управление персоналом на коммерческом предприятии
119. Формирование механизма доверительного управления недвижимостью коммерческого предприятия
120. Разработка плана внешнего управления
121. Влияние разработки и реализации программы управления рисками на экономическую безопасность предприятия
122. Реструктуризация персонала на коммерческом предприятии
123. Экономико-организационные вопросы формирования систем информационно-логистического обеспечения
124. Ценообразование для различных каналов сбыта предприятия (на примере).
125. Разработка мероприятий по совершенствованию сбытовой политики розничного предприятия (на примере).
126. Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинга торговых сетей (на примере)
127. Разработка мероприятий по совершенствованию управления товарным ассортиментом предприятия (на примере)
128. Разработка мероприятий по совершенствованию организации сложных продаж B2B (на примере)
129. Разработка мероприятий по внедрению франчайзинга на предприятиях массового питания (на примере)

130. Разработка мероприятий по организации дистрибьюторской сети, как эффективного механизма сбыта продукции массового спроса (на примере)
131. Повышение эффективности рынка электронной коммерции (на примере)
132. Разработка мероприятий по внедрению информационного обеспечения маркетинговой деятельности (на примере).
133. Разработка мероприятий по организации системы электронной коммерции (на примере).
134. Разработка мероприятий по организации интернет-рекламы компаний различных отраслей (на примере).
135. Разработка бизнес-плана открытия интернет-магазина (на примере).
136. Разработка программы лояльности для предприятия в сфере электронной коммерции (на примере).
137. Повышение конкурентоспособности предприятия на рынке конкретного вида товаров (услуг) (на примере)
138. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии розничной (оптовой) торговли (на примере)
139. Разработка ассортиментной политики предприятия розничной (оптовой) торговли (на примере)
140. Совершенствование управления системой закупок коммерческого предприятия (на примере)
141. Совершенствование организации и планирование продвижения услуг предприятия на рынок (на примере)
142. Применение результатов маркетинговых исследований в разработке стратегии развития предприятия (на примере)
143. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия (на примере)
144. Совершенствование управления сбытовой деятельностью предприятия на принципах логистики (на примере)
145. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере)
- 146.

темы выпускной квалификационной работы

Заведующему кафедрой

(название кафедры)

(фамилия, инициалы зав. кафедры)

обучающегося ____ курса факультета

(название факультета)

группы _____

(шифр группы)

(фамилия имя отчество обучающегося)

Место работы и должность (для обучающегося заочной формы обучения): _____

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу разрешить мне написать выпускной квалификационной работы на тему: _____

(название темы)

под руководством _____

(Ф.И.О., ученая степень, ученое звание, должность, место работы)

ПОДПИСЬ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ _____

« ____ » _____ 20__ г.

Согласовано

_____ / _____

(подпись)

(Ф.И.О. научного руководителя)

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Образец оформления заказа на выполнение

темы выпускной квалификационной работы

Заведующему кафедрой

(название кафедры)

(фамилия, инициалы зав. кафедры)

Уважаемая _____!

Руководство

(полное название учреждения)

просит Вас разрешить выполнение магистерской диссертации на тему:

(название темы)

Наше предприятие заинтересовано в разработке данной темы. В ее выполнении просим привлечь обучающегося группы

(шифр группы, фамилия имя отчество)

Со своей стороны обязуемся обеспечить обучающемуся всю необходимую информационную и организационную поддержку.

Результаты проведенных исследований будут использованы при организации деятельности предприятия.

(должность рук. учреждения)

(подпись рук. учреждения)

(Ф.И.О. руководителя учреждения)

Печать учреждения

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
Образец задания по выпускной квалификационной работе

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

Факультет маркетинга, торговли и таможенного дела
Кафедра маркетинга и коммерческого дела
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Д.э.н., проф. Е.М. Азарян

_____ 20__ г.
« _____ » _____

ЗАДАНИЕ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

(фамилия, имя, отчество)

(группа)

1. Тема выпускной квалификационной работы (далее – ВКР)

Научный руководитель: _____
(фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание)

Утверждено приказом ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» от « ___ » _____ 20 ___ г. № ___

2. Срок представления обучающимся ВКР « ___ » _____ 20 ___ г.

3. Исходные данные к ВКР

4. Содержание пояснительной записки (перечень вопросов, которые нужно разработать)

5. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных иллюстраций)

6. Консультанты разделов ВКР:

| Название раздела | Фамилия, инициалы и должность консультанта | Подпись консультанта | Дата выдачи задания |
|------------------|--|----------------------|---------------------|
| 4 | | | |

7. Дата выдачи задания « _____ » _____ 20 ___ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

| N п/п | Этап выполнения ВКР | Срок выполнения этапов | Примечание |
|-------|--|------------------------|------------|
| 1. | Раздел 1 | | |
| 2. | Раздел 2 | | |
| 3. | Раздел 3 | | |
| 4. | Раздел 4 | | |
| 5. | Подготовка доклада, презентации, раздаточного материала и т.д. | | |

Обучающийся

_____ (подпись)

_____ (инициалы и фамилия)

Руководитель

_____ (подпись)

_____ (инициалы и фамилия)

ПРИЛОЖЕНИЕ Е
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-
БАРАНОВСКОГО»

Факультет маркетинга, торговли и таможенного дела

Кафедра маркетинга и коммерческого дела

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой
д.э.н., проф. Е.М. Азарян

« _____ » _____ 20__ г .

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

на тему: « _____ »
(название темы магистерской диссертации)

Автор, обучающийся группы ЭК-19-А _____ И.И. Иванов
(подпись)

Руководитель: _____ к.э.н., доцент А.А. Петров
(подпись)

Консультант по разделу: _____ к.т.н., доцент А.А. Семенов
(подпись)

Донецк
2020

РЕЦЕНЗИЯ

На выпускную квалификационную работу обучающегося

_____ (фамилия, имя, отчество)

(точное название)
выполненную на тему:

1. Актуальность, новизна

2. Оценка содержания работы

3. Отличительные положительные стороны работы _____

4. Практическое значение работы и рекомендации по внедрению в практическую деятельность организации

5. Недостатки и замечания по работе

6. Рекомендуемая оценка выполненной работы

РЕЦЕНЗЕН

_____ (подпись)

_____ (фамилия, имя, отчество)

_____ (должность, место работы)

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

(ВЫПОЛНЯЕТСЯ НА ФИРМЕННОМ БЛАНКЕ)

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

по выпускной квалификационной работе на тему: «Организация и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия (на примере ООО «Оптторгсервис»)» обучающегося факультета маркетинга, торговли и таможенного дела, направления подготовки 38.03.06 Торговое дело,
Иванова А.А.

| Содержание | Кому адресовано |
|------------|-----------------|
| | |

(подпись)

«_____» _____ 20__ г.

Обучающийся __ курса, группы _____

Научный руководитель _____ (подпись)

СПРАВКА

Предложения обучающегося Иванова А.А., представленные в выпускной квалификационной работе на тему: «Организация и совершенствование маркетинговой деятельности предприятия на примере ООО «Оптторгсервис»)» будут использованы на предприятии ООО «Оптторгсервис».

Руководитель

(подпись)

м.п.

РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

Иванова Александра Алексеевича

на тему: «Организация и совершенствование маркетинговой деятельности
предприятия на примере ООО «Оптторгсервис»)»

Научный руководитель работы: к.э.н., доцент Петров А.Б.

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Заявление на проверку выпускной квалификационной работы с использованием платформы ВКР-ВУЗ

Ректору ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»
Дрожжиной С.В.

(Ф.И.О. обучающегося)
обучающегося _____ курса
института (факультета) _____

_____ формы обучения
группы _____

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, _____, обучающийся _____ курса _____
формы _____
(Ф.И.О. полностью) _____ (очной, заочной)
обучения, обучающийся(–аяся) по направлению подготовки (специальности) _____
профилю /магистерской программе (специализации) _____

(наименование направления подготовки / специальности, профиля / магистерской программы /специализации)

прошу провести проверку выпускной квалификационной работы с использованием платформы ВКР-ВУЗ на тему:

_____ (название работы)
научный руководитель: _____
(фамилия, имя, отчество, должность)

и разместить выпускную квалификационную работу на сайте платформы ВКР-ВУЗ, электронный адрес <http://vkr-vuz.ru> и в автоматизированной информационно-библиотечной системе UNILIB.

Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана лично мною, в работе отсутствуют неправомерные заимствования, и она не нарушает авторских прав иных лиц. Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен(а) с действующим Положением о выпускной квалификационной работе по основным образовательным программам высшего профессионального образования – программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, согласно которым обнаружение плагиата является основанием для выставления отрицательной оценки или недопуска работы к защите.

(Дата)

(Подпись)

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Справка о результатах проверки на наличие заимствований



СПРАВКА
о результатах проверки на наличие заимствований

Ф.И.О. автора проверяемой работы:

Тема работы:

Руководитель:

Информация о документе:

Имя исходного файла:

Тип документа:

Источники цитирования*

| # | Доля в отчете | Источник (ссылка) | Где найдено (Модуль поиска) |
|---|---------------|-------------------|-----------------------------|
|---|---------------|-------------------|-----------------------------|

**Таблица формируется системой «VKP-VUZ».*

Уникальность текста:

подпись обучающегося

расшифровка подписи

подпись ответственного
за проверку

расшифровка
подписи

дата

дата

ПРИЛОЖЕНИЕ М

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Андерсон, Дж. К. Продавцы ценности: Как добиться увеличения продаж на рынках B2B, не прибегая к снижению цен / Джеймс К. Андерсон, Нирмалья Кумар, Джеймс А. Нэрус; перевела с англ. Е. Л. Дубовик; науч. ред. Е. В. Масленкова. – Минск: Гревцов Паблишер, 2009. – 240 с.
2. Андросов Н., Ворошилова И., Долгов В., Замарацкая С, Манн И., Носова Е., Овчинников Р., Рыжиков С, Сухов С, Чеонишская М. Интернет-маркетинг на 100% / Под ред. С, Сухова. – СПб.: Питер, 2010, – 240 с.
3. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2010. –219 с. – (Высшее образование).
4. Бердников И. П. PR-коммуникации: Практическое пособие / И. П. Бердников, А. Ф. Стрижова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ю», 2010. – 208 с.
5. Бердышев С. Н. Эффективная наружная реклама: Практическое пособие / С. Н. Бердышев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2010. – 132 с.
6. Вирин Ф. Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов / Федор Вирин. – М.: Эксмо, 2010. – 224 с. – (Интернет: технологии получения прибыли).
7. Вуд, Марианн Полное и детальное руководство по планированию маркетинга: пер. с англ. / М. Вуд; (Предисл. и науч. ред. Дудникова В.М.) – М.: Дело и Сервис, 2009. – 352 с.
8. Гамаюнов Б. П. Маркетинг и продажа услуг: книга о правильной продаже и покупке услуг / Б. П. Гамаюнов, Г. Н. Дятлова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 413, с. – (Бизнес-класс).
9. Голубкова, Евгения Никитична Деловые ситуации в маркетинге: 33 кейса / Е.Н. Голубкова, И.П. Широценская. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 352 с.
10. Григорьев, М. Н. Маркетинг: учебник / М. Н. Григорьев. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 366 с. – (Основы наук).
11. Гузелевич Н. Ю. Фокусы мерчандайзинга.: Эффективные «трюки» для торговцев и поставщиков. – СПб.: Питер, 2010. – 160 с: ил. – (Серия «Розничная торговля»)
12. Дибб С., Симкин Л., Брэдли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. .-СПБ: Питер. 2011.
13. Ерёмин В.Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник / В.Н. Ерёмин. – М.: КНОРУС, 2009. – 656 с.
14. Захарова И.В. Маркетинг в вопросах и решениях: учебное пособие / И.В. Захарова, Т.В. Евстигнеева. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.

15. Захарова Ю. А. Стратегии продвижения товаров / Ю. А. Захарова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 160 с.
16. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. 6-изд.: Пер. с англ.-М.: Изд.дом «Вильямс», 2013.
17. Маркова Т.Д. и др. Маркетинг: задачи, логические схемы, тесты.- .- СПб: Питер, 2001.
18. Маркетинг «из уст в уста»: вирусный, «сарафанный» и маркетинг разговоров / под ред. Джастина Керби и Пола Марседена; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; науч. ред. А. Л. Разумовская. – Москва: Вершина, 2009. – 448 с.
19. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 282 с. – (Вузовский учебник).
20. Маркетинг: вопросы и ответы / под ред. Н.П. Кетовой. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 478 с.
21. Теория маркетинга./Под ред.М.Бейкера.-СПб:Питер.2012.
22. Терещенко В.М. Маркетинг: новые технологии в России. -СПб: Питер, 2011.
23. Розенвальд, Питер Дж. Маркетинг, приносящий прибыль / Питер Дж. Розенвальд; [пер. с англ. Ю.В. Шпакова]. – М.: ГроссМедиа, 2012. – 384 с.
24. Синяева И. М. Маркетинг в коммерции: Учебник / И.М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. – 548 с.
25. Соколова Н.Г. Основы маркетинга: практикум /Н.Г. Соколова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 378 с.
26. Чувакова С. Г. Стратегический маркетинг: Учебное пособие / С. Г. Чувакова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 272 с.
27. Фоксол Г. и др. Психология потребителя в маркетинге. -СПб: Питер, 2011.
28. Хьюз А. Маркетинг на основе баз данных / Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2012. – 448 с.
29. Исследовано в России: Многопредмет. науч. журн. [Эл. ресурс] / Моск. физ.-техн. ин-т. Электрон. журн. Долгопрудный, 2015. Режим доступа: <http://zhurnal.mipt.rssi.ru>.
30. Российская государственная библиотека [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.rsl.ru/>.
31. Российский сводный каталог по НТЛ [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.gpntb.ru/win/search/help/rsk.html>.

ПРИЛОЖЕНИЕ Н
ОФОРМЛЕНИЕ ЗАГОЛОВКОВ ГЛАВ И ПАРАГРАФОВ

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА ЭТАПЕ ВНЕДРЕНИЯ ТОВАРА
НА РЫНОК

1.1 Особенности применения маркетинга на начальном этапе жизненного
цикла товара

Текст параграфа....

НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

1. ГОСТ 2.001-2013. ЕСКД. Общие положения
2. ГОСТ 2.051-2006. ЕСКД. Электронные документы
3. ГОСТ 2.105-95. ЕСКД. Общие требования к текстовым документам
4. ГОСТ 2.106-96. ЕСКД. Текстовые документы
5. ГОСТ 2.301-68 ЕСКД. Форматы
6. ГОСТ 7.1-2003. СИБИД. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.
7. ГОСТ 7.9-95 СИБИД. Реферат и аннотация. Общие требования
8. ГОСТ 7.12-93. СИБИД. Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке. Общие требования и правила
9. ГОСТ 7.32-2017. СИБИД. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления
10. ГОСТ 7.60-2003. Издания. Основные виды. Термины и определения
11. ГОСТ 7.80-2000. СИБИД. Библиографическая запись. Заголовок. Общие требования и правила составления

ПРИЛОЖЕНИЕ Р

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ФОРМУЛ

Предварительно подсчитаем часовые затраты на электроэнергию по каждой группе оборудования, установленного в цехе и участвующего в рассматриваемом процессе, которые определяются как:

$$S_i = N_{yi} \gamma \Pi \quad (2.5)$$

где S_i - часовые затраты на потребленную электроэнергию;
 N_{yi} - суммарная установленная мощность по j -ой группе оборудования;
 γ - средневзвешенная часовая норма расхода электроэнергии на 1 кВт установленной мощности;
 Π - цена за 1 кВт-часа электроэнергии.

Реферат

Тема – «Организационно-экономические принципы совершенствования управления маркетинговыми коммуникациями»

**Выпускная квалификационная работа: 55с., 10 рис.,
15 табл., 8 приложений, 45 источников.**

Объект исследования – процессы маркетинговых коммуникаций в системе управления предприятием.

Предмет исследования - механизм эффективного управления маркетинговыми коммуникациями предприятия.

Предприятие, на примере которого выполнена выпускная квалификационная работа - ООО «Фокус-Донецк», г. Донецк.

Цель работы - совершенствование теоретических основ, разработка научно-методических подходов и практических рекомендаций по повышению эффективности рыночной деятельности предприятий на основе управления маркетинговыми коммуникациями.

Методы исследования –

Научная новизна полученных результатов. На защиту выносятся следующие основные положения и результаты, обладающие элементами научной новизны:

Практическое значение полученных результатов:

Апробация результатов

ВАРИАНТЫ ОФОРМЛЕНИЯ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ССЫЛОК

1) В настоящее время многие исследователи [1,12,39] отмечают, что в последние годы акцент в маркетинге сместился с рыночных сделок на управление отношениями.

2) Так, например, Голубков Е.П. определяет маркетинг как «комплексное использование совокупности определенных научных методов и практических приемов решения проблем установления взаимовыгодных отношений между субъектами обменных процессов в различных сферах деятельности общества, способствующих достижению целей всех участников данного процесса»¹

3) В современной экономике главным фактором, определяющим успех предприятия, является его способность понять системы предпочтений клиента Для реализации этой цели производитель устанавливает диалоговые отношения со своими клиентами и становится для них консультантом [15, с.24].

¹ Голубков, Е.П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга // Маркетинг в России и зарубежом.-2005.-№1.-с.16

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ | 6 |
| 1.1. Товарная маркетинговая политика | 6 |
| 1.2. Ценовая маркетинговая политика | 12 |
| 1.3. Сущность маркетинговой политики распределения | 18 |
| 1.4. Коммуникационная политика маркетинга | 22 |
| РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «Оптторгсервис» | 26 |
| 2.1 Направления и основные показатели деятельности предприятия | 32 |
| 2.2 Организация и обобщение результатов маркетинговых исследований | 40 |
| 2.3 Деятельность по продвижению молочной продукции | 47 |
| РАЗДЕЛ 3. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ПЛАНА МАРКЕТИНГА ООО «Оптторгсервис» | 53 |
| 3.1 Обзор ситуации на рынке молочной продукции Донецкого региона | 53 |
| 3.2 Место и предполагаемая стратегия ООО «Оптторгсервис» на рынке молочной продукции | 60 |
| 3.3 Основные элементы плана маркетинга ООО «Оптторгсервис» на 20__ год | 66 |
| РАЗДЕЛ 4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 72 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 82 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ | 85 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 87 |

ПОРЯДОК ВЫСТУПЛЕНИЯ (общая схема)

I.

1. Уважаемые члены Государственной экзаменационной комиссии, уважаемые присутствующие!
2. Тема предлагаемой Вашему вниманию выпускной квалификационной работы - ... (указать тему)
3. Актуальность выбранной темы очевидна и обусловлена тем, что (1-2 предложения, подтверждающих актуальность темы для предприятия и общую).
4. Целью работы явилось: ... (соответствует примерно названию)
5. В связи с поставленной целью в работе были решены (или предпринята попытка решить) следующие задачи: ... (1 - название I раздела, далее 5 - б - из названий подразделов II и III раздела).
6. Объектом исследования явилось ... (название предприятия), основой деятельности, которого является ... (характеристика вида деятельности - кратко).

ВСЕГО - НЕ БОЛЕЕ СТРАНИЦЫ

II. Анализ показал; что на предприятии ... сложилась следующая ситуация:

во-первых...

во-вторых ...и т.д. (по анализу II главы - но только то, что относится к теме диплома)

Исходя из вышеизложенного анализа можно сделать следующие выводы:

1)...

2)...

Или

Анализ задач, поставленных для решения цели выпускной работы позволил сделать следующие выводы:

во-первых ...

во-вторых ... и т.д. (по анализу II главы - но только то, что относится к теме диплома)

ВСЕГО - НЕ БОЛЕЕ 2-х СТРАНИЦ

III. Исходя из проведенного анализа и сделанных выводов на защиту вносятся следующие предложения по совершенствованию ... (ТЕМА ДИПЛОМА):

ПЕРВОЕ.

ВТОРОЕ.

ТРЕТЬЕ.

ВСЕГО -2-3 СТРАНИЦЫ

IV. Ожидаемым результатом от использования в деятельности предприятия предложений по совершенствованию деятельности явится... (можно цифрами, можно словами - от больших результатов, - как следствие, к меньшим)

ВСЕГО - 4 СТРАНИЦЫ

V. ДОКЛАД ОКОНЧЕН, СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

О Т З Ы В

научного руководителя на выпускную квалификационную работу
обучающегося _____ курса _____ формы обучения
на тему: « _____ »

представленной к защите по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

1. Актуальность, новизна

2. Оценка содержания работы

3. Отличительные положительные стороны работы

4. Практическое значение работы и рекомендации по внедрению в
практическую деятельность организации _____

5. Недостатки и замечания по работе

6. Рекомендуемая оценка выполненной работы

Научный руководитель

(Ф.И.О., уч.звание, науч. степень, подпись)

Учебное издание

Морозова Наталья Игоревна, к.э.н., доцент
Попова Анна Александровна, ассистент

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**Методические рекомендации по выполнению
для обучающихся
направления подготовки 38.03.06 Торговое дело
ОП ВПО бакалавриат
очная и заочная форма обучения**

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»
83050, г. Донецк, ул Щорса, 31