

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»



Методические указания

для студентов

по выполнению выпускной квалификационной
(дипломной) работы

для студентов специальности 38.02.04
«Коммерция (по отраслям)»

базовый уровень

Череповец
2020

ПЕЧАТАЕТСЯ	ОДОБРЕНО
По решению методического совета	методической комиссией
ЧПОУ «ЧТЭК»	ЧПОУ «ЧТЭК»
Протокол № 1	Протокол № 1
Дата 26.09.20	Дата 28.08.20
Председатель МС Чекалева О.В.	Председатель МК Черняева В.А.

Составитель: Малова И.А., преподаватель ЧПОУ «ЧТЭК».

Рецензент:

Методические указания по выполнению дипломной работы –
Череповец: ЧПОУ «ЧТЭК», 2020. – 54с.

Ответственный за выпуск: Богуцкая Л.Н.

Методические указания по выполнению дипломных работ для специальности «Коммерция(по отраслям)».

Методические указания составлены в соответствии с ФГОС СПО и с учетом «Положения об организации самостоятельной внеаудиторной работы обучающихся».

В учебном пособии раскрываются основные требования к содержанию и оформлению выпускных квалификационных (дипломных) работ, критерии оценки работ, порядок их предзащиты и защиты

Учебное пособие рекомендуется использовать для самостоятельной подготовки обучающихся очной и заочной форм обучения и как учебно-практическое пособие на занятиях.

© ЧПОУ «ЧТЭК», 2020
Малова И.А.

СОДЕРЖАНИЕ

	ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
1	ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ	4
2	ВЫБОР ТЕМЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ	6
3	РУКОВОДСТВО ВЫПОЛНЕНИЕМ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ	10
4	ЭТАПЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ	11
5	ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕМУ, СТРУКТУРЕ И СОДЕРЖАНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ	12
6	ОФОРМЛЕНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ	14
7	РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ	17
7.1	РЕЦЕНЗИРОВАНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ	17
7.2	ПРОЦЕДУРА ПРЕДЗАЩИТЫ И ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ	18
7.3	ТРЕБОВАНИЯ К ДОКЛАДУ	22
7.4	ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ	22
8	ОБЩАЯ ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕННОЙ РАБОТЫ	23
8.1	ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ, ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ ВЫПУСКНИКОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 38.02.04 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»	23
8.2	КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗА ВКР	24
9	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО СОДЕРЖАНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ	28
9.1.	ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	28
9.2	ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ	32
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ЗАДАНИЕ НА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТЫ	34
	ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПЛАН-ГРАФИК	35
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ОТЗЫВ НА ДИПЛОМНУЮ РАБОТУ	36
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ФОРМА ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА	37
	ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ ОГЛАВЛЕНИЯ	38
	ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ СПИСКА ЛИТЕРАТУРЫ	39
	ПРИЛОЖЕНИЕ 7. ФОРМА РЕЦЕНЗИИ	43
	ПРИЛОЖЕНИЕ 8. ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ РАБОТ	44

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В соответствии с требованиями Федерального Государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования подготовки выпускников по специальности 38.02.04. *Коммерция (по отраслям)* одним из обязательных видов итоговых аттестационных испытаний итоговой государственной аттестации выпускников является защита выпускной квалификационной работы, выполненной в форме дипломной работы.

Выпускная квалификационная работа специалиста коммерции выполняется с целью установления умений и навыков выпускника и представляет собой законченную разработку, в которой решается та или иная конкретная практическая задача коммерческой деятельности

Настоящие учебно-методические рекомендации определяют нормативные требования к объему, содержанию, оформлению дипломной работы и регулируют отношения, связанные с ее выполнением, рецензированием и защитой.

Учебно-методические рекомендации предназначены для выпускников колледжа, завершающих обучение по программам среднего профессионального образования базовой подготовки по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) очной и заочной формам обучения.

Рекомендации разработаны на основе следующих нормативных документов:

- Федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования третьего поколения (далее – ФГОС);
- Положения об итоговой государственной аттестации выпускников образовательных учреждений среднего профессионального образования в Российской Федерации, (далее – Положение об аттестации);
- рабочих учебных планов по реализуемым специальностям;
- Положения о выпускной квалификационной (дипломной) работе в ЧПОУ «ЧТЭК».

Выпускная квалификационная (дипломная) работа является самостоятельным, цельным и системным исследованием выпускника в области профессиональной деятельности по специальности обучения, продвигающим познание предмета исследования за рамки программ дисциплин учебного плана специальности.

Выпускная квалификационная работа выполняется в форме дипломной работы.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы – завершающий этап теоретической и практической подготовки студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Выпускная квалификационная работа специалиста коммерции выполняется в форме дипломной работы и представляет собой законченную разработку, в которой решается та или иная конкретная практическая задача коммерческой деятельности.

Цель выполнения выпускной квалификационной работы – установление и умений и навыков выпускника, а также закрепление и углубление теоретических знаний и практического опыта по избранной специальности.

Достижению этой цели должны быть подчинены задачи, решаемые студентом в выпускной квалификационной работе. Между тем во всех случаях (вне зависимости от конкретных уровней обучения) при выполнении выпускной квалификационной работы студент обязан продемонстрировать способность и умение решать следующие задачи:

- правильно применять теоретические положения изученных ранее научных дисциплин;
- знать и уметь применять современные методы анализа;
- грамотно выполнять экономические и другие расчеты, используя для этого современные компьютерные средства;
- знать и уметь обосновывать целесообразность внедрения на предприятии передовых достижений современной науки и практики;
- уметь (в письменном виде и устном выступлении) четко и логично формулировать свои мысли, предложения, рекомендации.

Защита дипломной работы – завершающий этап итоговой государственной аттестации выпускников колледжа.

Выпускная квалификационная работа является основным видом итоговых аттестационных испытаний студентом, в котором они подтверждают уровень овладения практическими умениями и навыками, поэтому работа должна иметь прикладной характер и выполняться на материалах конкретных организаций, предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность или формирующих инфраструктуру рынка. При этом практическая значимость выпускной квалификационной работы должна находить отражение в разработанных студентом рекомендациях, направленных на улучшение коммерческой деятельности исследуемых объектов.

Выполнение выпускной квалификационной работы базируется на соблюдении ряда требований:

- актуальность темы исследования;
- поисковый характер и практическая направленность исследования;
- реальность и достоверность представленных сведений;
- грамотность и логичность изложения материала;
- наглядность выполненных исследований;
- аргументированность выводов и рекомендаций;
- использование компьютерных технологий при выполнении анализа данных и представлении итоговых результатов.

2. ВЫБОР ТЕМЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Работа по выпускной квалификационной работе начинается с выбора темы. Правильный выбор темы имеет важное значение. Утверждение тем производится на последнем курсе до направления на производственную преддипломную практику. Студент имеет право выбора темы из приведенного ниже перечня или может предложить свою тему с необходимым обоснованием целесообразности ее выполнения, а также по заявкам организаций.

По личному письменному заявлению студента (приложение Б) учебная часть согласовывает тему и назначает научного руководителя. Тема выпускной квалификационной работы и научный руководитель, осуществляющий общее руководство, контроль и консультационную помощь, утверждаются приказом по колледжу. Научный руководитель выдает студенту задание на выполнение работы (приложение В).

Основные направления тематики выпускных квалификационных работ определяются в соответствии с основными видами профессиональной деятельности менеджеров по продаже. В процессе написания выпускной квалификационной работы студент должен проявить высокий уровень общеобразовательной и специальной подготовки в области основных видов деятельности специалистов по коммерции, способность применять теоретические знания для успешного решения вопросов, выдвигаемых практикой, профессионально использовать законодательство РФ. В выпускной квалификационной работе выпускник должен показать способность выполнять следующие виды профессиональной деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент коммерческий, кассир торгового зала, контролер-кассир, продавец непродовольственных товаров, продавец продовольственных товаров).

В процессе подготовки и защиты ВКР формируются следующие **компетенции**:
общие компетенции, включающие в себя способность:

Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес (ОК 1.);

Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество (ОК 2.);

Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность (ОК 3.);

Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития (ОК 4.);

Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности (ОК 5.);

Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями (ОК 6.);

Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации (ОК 7.);

Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения (ОК 8.);

Пользоваться иностранным языком как средством делового общения (ОК 9.);
Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь (ОК 10.)

Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий (ОК 12.);

профессиональные компетенции, соответствующие основным видам профессиональной деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции (ПК 1.1.);

На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение (ПК 1.2.);

Принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3.);

Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4.);

Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли (ПК 1.5.);

Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (ПК 1.6.);

Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения (ПК 1.7.);

Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы (ПК 1.8.);

Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков (ПК 1.9.);

Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование (ПК 1.10.);

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации (ПК 2.1.);

Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем (ПК 2.2.);

Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов (ПК 2.3.);

Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату (ПК 2.4.);

Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров (ПК 2.5.);

Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации (ПК 2.6.);

Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений (ПК 2.7.);

Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации (ПК 2.8.);

Применять методы и приемы анализа финансово-;хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты (ПК 2.9.);

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров.

Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров (ПК 3.1.);

Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.(ПК 3.2.);

Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями (ПК 3.3.);

Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества (ПК 3.4.);

Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов (ПК 3.5.);

Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями (ПК 3.6.);

Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные (ПК 3.7.);

Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю (ПК 3.8.);

В соответствии с вышеперечисленными видами деятельности и выбранной темой выпускной квалификационной работы, базой исследования, на материале которой осуществляется ее выполнение, может быть предприятие любой организационно-правовой формы или его структурное подразделение, объединение (компания), научно-исследовательская или проектная организация и другие объекты.

Ориентировочные сроки выполнения выпускной квалификационной работы следующие:

- выбор темы выпускной квалификационной работы до 1 февраля;
- составление плана выпускной квалификационной работы и утверждение его научным руководителем – до 1 марта;
- представление первого раздела выпускной квалификационной работы научному руководителю до 1 апреля, второго – до 15 апреля, всей работы до 1 мая;
- представление выпускной квалификационной работы с отзывом научного руководителя и внешней рецензией до 20 мая.

и в дальнейшем изменения в него могут вноситься только новым приказом директора при чрезвычайных обстоятельствах. Студент должен обязательно обратить внимание на верность написания его и руководителя фамилии, имени, отчества и темы выпускной квалификационной работы. Студент разрабатывает план выпускной квалификационной работы и согласовывает его с руководителем. Итак, для выполнения выпускной квалификационной работы студенту необходимо:

1. Оформить **задание по дипломной работе** (Приложение 1).
2. На основании изучения коммерческих, статистических, норматив-но-справочных и инструктивных материалов, литературных источников определить вопросы исследования, уяснить и четко определить структуру выпускной квалификационной работы, составить **список литературы и план выпускной квалификационной работы.**

3. Рекомендуем использовать при подготовке литературу, приведенную в списке в данном пособии.

Студент самостоятельно подбирает литературу по электронному и обычному каталогам, Интернету за последние 3-5 лет. Список литературы должен быть согласован с руководителем выпускной квалификационной работы.

Примерные темы дипломных работ:

На примере предприятий оптовой торговли

1. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров ((на примере «»))
2. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли (на примере «»).
3. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования (на примере «»)
4. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность (на примере «»)
5. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле (на примере «»).
6. Формирование контактов с клиентами и организация работы торгового агента (на примере «»)

На примере предприятий оптовой или розничной торговли

7. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере «»).
8. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности торгового предприятия (на примере «»)
9. Совершенствование организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной (оптовой) торговли (на примере «»).
10. Бизнес- планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (на примере «»)
11. Транспортное обслуживание коммерческой деятельности торгового предприятия и его эффективность (на примере «»).
12. Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере «»)
13. Организация развития электронной торговли на примере Интернет- магазина «».
14. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли (на примере «»)
15. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле (на примере «»).
16. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка их эффективности (на примере «»).

На примере предприятий розничной торговли

17. Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчендайзинга (на примере «»).
18. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности (на примере «»).
19. Развитие материально-технической базы в розничной торговле и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
20. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в Розничной торговле России (на примере «»).
21. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети и оценка эффективности коммерческой деятельности (на примере «»).
22. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере «»)
23. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка (на примере «»).
24. Информационные технологии в розничной торговле (на примере «»).
25. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе совершенствования продажи товаров и торгового обслуживания (на примере «»)
26. Организация и эффективность дистанционного способа продажи товаров (на примере конкретной группы, категории).
27. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность (на примере «»)
28. Организация системы товароснабжения как основы торгово- технологического процесса розничного торгового предприятия (на примере «»)
29. Инновации в использовании торгового пространства в магазинах современных форматов (на примере «»)
30. Качество торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли как основной показатель конкурентоспособности предприятия (на примере «»)
31. Роль товарного знака в современных условиях (на примере «»)
32. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием инструментов маркетинга (на примере «»).
33. Фирменный стиль: основные элементы и роль в деятельности торгового предприятия (на примере «»)
34. Организация торгового сервиса в розничной торговле и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере «»).
35. Электронизация торговых операций на предприятиях современного формата (на примере «»)

3. РУКОВОДСТВО ВЫПОЛНЕНИЕМ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Выполнение дипломной работы направляет и контролирует руководитель дипломной работы (далее – руководитель).

Руководитель назначается приказом директора колледжа.

Руководитель составляет план-график выполнения дипломной работы (приложение 2), контролирует его выполнение и регулярно консультирует выпускника по вопросам содержания и последовательности выполнения дипломной работы, оказывает помощь в подборе необходимой литературы, контролирует ход выполнения дипломной работы.

Руководитель составляет письменный отзыв на дипломную работу (приложение 3), в котором отражает следующее:

- степень достижения целей дипломной работы;
- наличие в дипломной работе элементов научной и практической новизны;
- наличие и значимость практических предложений и рекомендаций, сформулированных в дипломной работе;
- правильность оформления дипломной работы, включая оценку структуры, стиля, языка изложения, а также использования табличных и графических средств представления информации;
- обладание автором работы профессиональными знаниями, умениями и навыками, указанными в ФГОС специальности;
- степень соответствия дипломной работы требованиям ФГОС специальности;
- рекомендацию дипломной работы к защите.

С целью оказания выпускнику специализированных консультаций по особым аспектам выполняемого исследования вместе с руководителем может быть назначен консультант дипломной работы.

Консультант назначается приказом директора колледжа по представлению научного руководителя.

4. ЭТАПЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Процесс выполнения выпускной квалификационной работы включает в себя ряд взаимосвязанных этапов, перечень

которых (в порядке выполнения) представлен ниже.

1. Выбор темы, согласование ее с руководителем и утверждение.
2. Формирование структуры работы (примерные планы для некоторых тем выпускных квалификационных работ приведены в приложении Б).
3. Составление календарного графика выполнения выпускной квалификационной работы с учетом анализа литературы по теме исследования, первичной информации о результатах деятельности исследуемого предприятия, использования ресурсов сети Интернет.
4. Сбор, анализ и обобщение информационных материалов по выбранной теме, в том числе первичной коммерческой, управленческой, технической и иной информации по исследуемому предприятию.
5. Формулирование по результатам анализа основных теоретических положений, практических выводов и рекомендаций.
6. Письменное изложение пояснительной записки к выпускной квалификационной работе и представление руководителю ее первого варианта.

Опыт свидетельствует, что наиболее уязвимыми местами в пояснительной записке у студентов являются:

- бессистемность изложения материала; слабость доказательств и неубедительность выводов;
- злоупотребление цитатами и выдержками из книг в ущерб изложению самостоятельных рассуждений и взглядов самого автора выпускной квалификационной работы;
- расплывчатость заключения работы;
- нарушение правил оформления, особенно при составлении библиографического списка используемых источников.

Именно на эти ошибки следует обращать особое внимание при подготовке первого письменного варианта работы.

7. Доработка первого варианта выпускной квалификационной работы с учетом замечаний руководителя.

8. Чистовое оформление выпускной квалификационной работы.

9. Прохождение процедуры нормоконтроля, то есть соответствия работы требованиям к оформлению.

10. Подготовка доклада и презентации к предварительной защите.

11. Прохождение процедуры предзащиты работы.

12. Доработка доклада для защиты выпускной квалификационной работы на заседании государственной аттестационной комиссии, с учетом замечаний, полученных на предзащите

10. Доработка презентации и так называемого раздаточного материала, включающего в себя в сброшюрованном виде распечатки схем, графиков, диаграмм, таблиц, рисунков и т.п.

11. Направление выпускной квалификационной работы на рецензирование.

12. Получение допуска к защите выпускной квалификационной работы

5. ТРЕБОВАНИЯ К ОБЪЕМУ, СТРУКТУРЕ И СОДЕРЖАНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ

Объем дипломной работы должен составлять 35-50 страниц, не считая приложений. Обязательными структурными элементами дипломной работы являются:

- Титульный лист
- Оглавление
- Введение
- Основная часть
- Заключение (включает основные выводы и практические рекомендации)
- Литература
- Приложения

Титульный лист и оглавление

Титульный лист оформляется в соответствии с приложением 4. Оглавление включает названия всех глав работы с указанием страниц начала каждой главы (приложение 5).

Введение и его содержание

Во введении автор обосновывает тему дипломной работы, ее актуальность, кратко характеризуя современное состояние проблемы (вопроса), которой посвящена работа, определяет цель, объект, задачи и предмет исследования. Рекомендуется указать новизну и актуальность работы, обосновать необходимость ее проведения, определить возможности и формы использования полученного материала. В этой части необходимо кратко раскрыть содержательную структуру дипломной работы, т.е. прокомментировать обозначенные в оглавлении ее главы.

Основная часть

Содержание основной части состоит из четырех-пяти глав, в которых излагается материал по теме, решаются задачи, сформулированные во введении. Содержание работы должно раскрывать тему исследования. Центральной задачей любого исследования является накопление собственных, новых материалов, их обработка, обобщение, объяснение фактов с последующим формулированием выводов и предложений.

Каждая глава может иметь небольшое по объему введение, отражающее цель излагаемого материала, и заключение с развернутыми выводами, подводющее итоги описанного в ней теоретического или практического исследования. В свою очередь, глава может состоять из меньших подразделов – пунктов, а пункты – подпунктов и т.д.

Самой мелкой единицей рубрикации текста является абзац, который, как правило, соответствует одной мысли. Он состоит из одного предложения или нескольких, связанных между собой по смыслу, и выделяется абзачным отступом.

Заголовки, приведенные в оглавлении, должны в точности (без сокращений и изменений формулировки) повторять заголовки глав и подразделов. Заголовки оглавления (содержания), введения, глав основной части, заключения, списка литературы, приложений образуют первую ступень, пунктов – вторую и т.д. Заголовки одинаковых ступеней располагают в оглавлении на одном уровне. Названия глав и подразделов формулируются кратко и четко, в них следует отразить основное содержание соответствующей главы. При этом в названиях пунктов не следует повторять то, что нашло отражение в названии главы.

Заключение

Заключение дипломной работы представляет собой краткое последовательное, логически стройное изложение полученных и описанных в основной части результатов, выводов исследования, построенных на анализе соотношения полученных результатов с общей целью и конкретными задачами исследования. Число выводов не должно быть большим, обычно оно определяется количеством поставленных задач, так как каждая задача должна быть определенным образом отражена в выводах.

Заключительная часть предполагает также наличие обобщенной итоговой оценки проделанной работы. В заключение уместно включить практические предложения и рекомендации, которые выходят за рамки основного текста дипломной работы.

Литература

Список литературы (приложение 5) является обязательной составной частью дипломной работы. Он размещается после текста работы, предшествует приложениям и должен иметь следующую упорядоченную структуру по следующим группам:

- законодательные и нормативные акты, другие документы и материалы органов государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации;

- международные официальные документы;
- учебники;
- научные статьи и другие публикации периодических изданий;
- источники статистических данных, энциклопедии, словари;
- интернет-ресурсы.

Источники 1-й группы перечисляются в порядке их значимости:

- Конституция РФ;
- федеральные конституционные законы;
- федеральные законы;
- указы Президента РФ;
- постановления Правительства РФ, его министерств и ведомств;
- законы (постановления) представительных органов власти субъектов РФ;
- нормативные акты исполнительных органов власти субъектов РФ;
- нормативные акты органов местного самоуправления.

Внутри каждой подгруппы 1-й группы источники располагаются в хронологическом порядке. Источники 2–5 групп располагаются в алфавитном порядке. Интернет ресурсы располагаются отдельной подгруппой.

Приложения

В приложениях размещаются дополняющие основной текст, справочные материалы, большие таблицы, схемы, рисунки, диаграммы, занимающие более половины листа.

6.ОФОРМЛЕНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа оформляется на русском языке, на компьютере в одном экземпляре и только на лицевой стороне белой бумаги.

Требования к оформлению текста:

- размер бумаги стандартного формата А4 (210 x 297 мм)
- поля: левое – 30 мм, правое – 20 мм, верхнее и нижнее – 20 мм.
- ориентация: книжная (альбомная ориентация допускается только для таблиц и схем приложений)
- шрифт: Times New Roman
- кегель: в основном тексте -14, в сносках - 12
- междустрочный интервал: полуторный в основном тексте, одинарный в подстрочных ссылках
- расстановка переносов: автоматическая
- форматирование основного текста и ссылок: в параметре «по ширине»
- цвет шрифта: черный
- красная строка: 1,25 см
- нумерация: сквозная, начиная с титульного листа и включая приложения справа в нижнем углу, номер страницы на титульном листе не печатается.

Каждая глава текста дипломной работы начинается с новой страницы.

Требования к заголовкам:

- набираются полужирным шрифтом (кегель 16);
- выравнивание по центру;

- точка в конце заголовка не ставится;
- заголовок, состоящий из двух и более строк, печатается через один междустрочный интервал;
- заголовок не должен иметь переносов, то есть на конце строки слово должно быть обязательно полным;
- необходимо соблюдать следующее расстояние:
 - между текстом и заголовком – один междустрочный интервал;
 - между заголовками – один междустрочный интервал;
 - между окончанием текста предыдущего параграфа (пункта) и заголовком последующего – два междустрочных интервала;
 - между заголовком главы и параграфа – два междустрочных интервала.

Требования к оформлению таблиц и рисунков:

- таблицы, схемы и рисунки, занимающие страницу и более, помещают в приложение, а небольшие (менее страницы) – на страницах работы;
- нумерация таблиц должна быть сквозной по всему тексту дипломной работы;
- порядковый номер таблицы проставляется в правом верхнем углу над ее названием после слова «Таблица»;
- заголовок таблицы размещается над таблицей и выравнивается по центру строки, точка в конце заголовка не ставится;
- при переносе части таблицы название помещают только над первой частью таблицы, на следующей странице следует помещать надпись, (например: Продолжение таблицы 2);
- при заимствовании таблиц из какого-либо источника, после нее оформляется сноска на источник в соответствии с требованиями к оформлению сносок;
- схема и рисунок подписываются снизу по центру (Например: Рис. 1. Структура товарооборота магазина в 20... году)

Требования к оформлению формул:

- выделяются из текста в отдельную строку;
- нумерация формул должна быть сквозной по всему тексту дипломной работы, (например: (5.1), т.е. первая формула в 5 главе);
- ссылки в тексте на порядковые номера формул даются в круглых скобках, например, «в формуле (5.1)»;
- пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле.

Требования к оформлению ссылок:

- при использовании внешних источников информации ссылки на них являются обязательными;
- ссылки оформляются по тексту в квадратных скобках (12 кегль).

Требования к оформлению приложений:

- материал, дополняющий текст работы, допускается помещать в приложениях. Приложением может быть графический материал, таблицы большого формата, расчеты и т.д.;
- приложения используются только в том случае, если они дополняют содержание основных проблем исследования и носят справочный или рекомендательный характер;

- характер приложения определяется автором работы самостоятельно, исходя из содержания;
- в тексте работы на все приложения должны быть сделаны ссылки. Приложения оформляют как продолжение работы на последующих листах формата А4 или выпускают в виде самостоятельного документа. Приложения располагаются в порядке ссылок на них в тексте работы;
- каждое приложение начинается с новой страницы с указанием в правом верхнем углу слова «Приложение» и имеет тематический заголовок. При наличии в дипломной работе более одного приложения они нумеруются арабскими цифрами (без знака №), например «Приложение 1», «Приложение 2» и т.д.

Требования к оформлению перечня принятых сокращений:

- в дипломной работе используются общепринятые текстовые сокращения или аббревиатуры, например: РФ, ЦБ РФ и т.п.
- если в работе принята особая система сокращений слов или наименований, то перед Введением приводится перечень принятых сокращений, используемых в работе и эта страница не нумеруется.

Текст дипломной работы должен быть переплетен (сброшюрован) в твердую обложку.

Дипломная работа представляется студентом в учебный отдел колледжа в одном экземпляре за две недели до дня ее защиты с отзывом руководителя и внешней рецензией официального рецензента (приложение 7).

7. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ

Закончив написание и оформление выпускной квалификационной (дипломной) работы, ее основные положения необходимо обсудить с руководством и специалистами организации (предприятия), на материалах которой она выполнена, и обязательно получить соответствующий отзыв.

Законченная выпускная квалификационная (дипломная) работа подписывается студентом-дипломником, т.е. ее исполнителем, и представляется руководителю.

После просмотра и одобрения выпускной квалификационной (дипломной) работы руководитель ее подписывает и вместе со своим письменным отзывом представляет на проверку заместителю директора по УПР. В отзыве руководитель должен охарактеризовать проделанную работу по всем разделам.

Заместитель директора по УПР на основании этих материалов решает вопрос о допуске студента к защите, делая об этом соответствующую запись на титульном листе выпускной квалификационной (дипломной) работы.

Если же заместитель директора по УПР не считает возможным допустить студента к защите выпускной квалификационной (дипломной) работы, этот вопрос рассматривается на заседании педсовета с участием руководителя и студента.

Выпускная квалификационная (дипломная) работа, допущенная к защите, может быть направлена на рецензию.

Состав рецензентов определяется из числа специалистов производства, научных учреждений. Рецензентами могут быть также преподаватели других средних и высших учебных заведений.

Выпускная квалификационная (дипломная) работа с допуском заместителя директора по УПР, отзывом руководителя и рецензией специалиста направляется в Государственную аттестационную комиссию (ГАК) для защиты.

7.1 РЕЦЕНЗИРОВАНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа подлежит обязательному рецензированию.

Обязательное рецензирование дипломной работы перед защитой проводит официальный рецензент. Рецензентами могут выступать высококвалифицированные специалисты, работающие на предприятиях и в организациях, научно-исследовательских институтах, доценты и профессора высших учебных заведений.

Рецензент должен быть специалистом по проблеме выпускной квалификационной работы и по соответствующему виду деятельности или отрасли, по материалам которой выполнена квалификационная работа.

Рецензент, после прочтения выпускной квалификационной работы, составляет рецензию в письменном виде. Образец написания рецензии приводится в приложении

5. Подпись рецензента заверяется печатью учреждения, где он работает. В официальной рецензии должна быть указана рекомендуемая оценка.

Внешнее рецензирование дипломной работы является обязательным и проводится с целью получения объективной оценки дипломной работы студента от специалистов, работающих по профилю данной специальности на предприятиях, организациях, учреждениях различных организационно-правовых форм.

Внешняя рецензия (приложение 6) включает:

- актуальность темы исследования,
- оценку теоретической и практической значимости результатов исследования,
- выводы и рекомендации рецензента,
- общую оценку дипломной работы.

Внешняя рецензия подписывается рецензентом с указанием его должности, места работы и (или) ученого звания, ученой степени (при наличии). Подпись должна быть заверена печатью организации по месту работы рецензента.

Внешняя рецензия должна быть предоставлена в учебный отдел колледжа вместе с дипломной работой за две недели до защиты.

7.2. ПРОЦЕДУРА ПРЕДЗАЩИТЫ И ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ

Предзащита дипломной работы

За один месяц до защиты проводится предварительная защита дипломной работы. Порядок проведения предзащиты ежегодно согласовывается заместителем директора по учебной работе с научными руководителями дипломных работ.

Предзащита - устное выступление, специальные слушания, на которых выпускник колледжа представляет окончательную формулировку темы дипломной работы, часто текст самой дипломной работы, презентацию дипломной работы.

Что необходимо сделать к предварительной защите?

1. Полностью завершить написание дипломной работы, отпечатать ее "чистой" текст (можно не брошюровать).

Перед предварительной защитой дипломную работу необходимо представить для ознакомления научному руководителю. Цель рецензирования - выявить недостатки дипломной работы, после устранения, которых она может быть рекомендована к защите. На предварительной защите экземпляр дипломной работы и раздаточный материал должны находиться в аудитории, чтобы присутствующие могли с ними ознакомиться.

2. Подготовить иллюстрирующий материал: плакаты, слайды, раздаточный материал (таблицы, схемы, рисунки, выполненные на отдельных листах А4 в количестве, равном или чуть меньшем количества присутствующих на предзащите, презентацию, выполненную в редакторе "Microsoft PowerPoint"). Готовьте то, что планируете использовать на защите, хотя, возможно, что-то придется переделывать или дополнять.

3. Подготовить текст доклада и выучить его (или хотя бы основную часть, во время которой Вы демонстрируете плакаты, слайды и т.д.). Продумать, в какой последовательности и с какими словами Вы будете подходить к плакатам. Тщательно

отрепетировать способы связи разных частей доклада, чтобы при переходе от плаката к плакату или от описания методик к результатам исследования Вы не терялись и не произносили что-то типа: "Ну... вот..." или "Э-э-э-э", или вовсе замолкали, лихорадочно роясь в бумажках... Учтите, что требования к докладам на предзащите и защите одинаковые. Доклад при защите дипломной работы должен быть четко структурирован. Необходимо ясно выделить основные идеи дипломной работы. Основное внимание в докладе должно уделяться непосредственно работе, выполненной студентом самостоятельно, достоинствам и особенностям выполненной работы. Необходимо подчеркнуть особенности данной работы в научно-исследовательском и практическом аспектах.

Время доклада - не более 5-7 мин.

4. На предзащите не возбраняются вопросы к научному руководителю, вопросы научного руководителя к студенту и вопросы к студенту "не по теме доклада". Спокойно и даже с благодарностью относитесь к замечаниям на предзащите. Чем больше Вас покритикуют на предзащите, тем легче Вам будет на защите.

5. Предзащита обычно продолжается около 2 часов. За это время члены комиссии утомляются. В знак благодарности за их внимание и терпение к Вам по окончании предварительной защиты дипломники обычно устраивают небольшое чаепитие.

доклад на предварительной защите

Итак, к докладу на предварительной защите предъявляются те же требования, что и к докладу на официальной защите. Поэтому постарайтесь, чтобы доклад на предварительной защите соответствовал всем этим требованиям, репетицию лучше проводить в условиях, близких к реальным.

На доклад отводится 5-7 минут, но присутствующие будут Вам признательны, если Вы сократите это время (хотя бы до 6 минут размеренно докладываемого материала), или, как минимум, уложите в отведенное время.

Время доклада можно распределить следующим образом:
Вступление - актуальность, цель (иногда и задачи) исследования, положения, выносимые на защиту (2-3 минуты).

Методы исследования - 1-2 минуты, а еще лучше просто проиллюстрировать методы плакатом или слайдом и сказать о них лишь несколько слов.

Результаты исследования - 3-4 минуты.

Заключение - 1-2 минуты.

Классическая схема доклада подразумевает изложение (краткое) актуальности темы, цели исследования (иногда и задач), положений, выносимых на защиту. Дипломники часто приводят объект и предмет исследования. Коротко излагаются используемые методы (методики) (часто иллюстрируются), основные результаты работы (обычно иллюстрируются плакатами, слайдами и т.д.), заключение.

Иногда помимо актуальности работы докладчик излагает также ее научную новизну, теоретическую и практическую значимость.

Вступительная часть доклада растягивается, занимая половину или даже большую часть времени. Такое происходит, в основном, в случаях, когда нечего сказать о результатах исследования. Присутствующие долго слушают, как же хороша представленная работа, как она актуальна, сколько в ней научной новизны (и как

только люди жили без нее раньше!), а до ее сути дело так и не доходит. Если Вы уважаете себя и хотите произвести хорошее впечатление, не нужно хвалить свою работу, а нужно показать ее реальные результаты.

Говоря о себе, в докладе принято употреблять множественное число: "Мы провели исследование, мы получили данные и т.д.". Этим подчеркивается Ваша скромность, а также то, что Вы цените оказываемую Вам помощь. Учтите, что вам ничего не "хочется" и вы ничего не "пытаетесь". Вам "необходимо изучить", вы "рассмотрите", "решите" проблему, а не попытаетесь ее решить. Еще лучше писать "представляется необходимым/возможным...", "следует отметить/рассмотреть...", то есть вообще обойтись только третьим лицом.

Постарайтесь докладывать без бумажки (прочитать можно только цель, задачи, гипотезу, положения, выносимые на защиту) – это сформирует о Вас благоприятное впечатление аудитории, создаст представление, что работа выполнена Вами самостоятельно. Если Вы стоите возле плаката или слайда, бумажка в Ваших руках будет выглядеть несолидно. На защите наиболее верный способ докладывать без бумажки – выучить доклад наизусть, причем очень хорошо. В противном случае, вы непременно растеряетесь. Доклад на защите можно не вы зубривать. В докладе должны быть логические паузы, чтобы мысли слушающих могли следовать за Вашими, ударения на наиболее значимых моментах (прорепетируйте, на каких). Во время выступления постарайтесь несколько раз посмотреть в глаза каждому из слушающих. Вы вряд ли выступите с докладом блестяще, если не прорепетируете его 5-7 раз. Репетиции нужно проводить с плакатами (слайдами) или с тем материалом, который Вы будете демонстрировать. В противном случае, даже если Вы выучили доклад, необходимость показать что-то на плакате может сбить Вас. Не смейтесь – подавляющее большинство ораторов репетирует свои доклады.

К моменту защиты должен быть готов чистовой вариант дипломной работы.

Доклад обычно оканчивается словами: "Доклад окончен. Спасибо за внимание". :-)

Защита дипломной работы

Выпускник защищает дипломную работу в Государственной аттестационной комиссии (далее - ГАК), назначаемой приказом директора колледжа за один месяц до защиты.

Защита дипломных работ проводится по расписанию, утверждаемому директором колледжа.

Дипломная работа без внешней рецензии к защите не принимается.

Защита выпускной квалификационной работы согласно положению о Государственной аттестационной комиссии проводится на открытом заседании государственной комиссии.

На заседание Государственной аттестационной комиссии представляются: приказ о закреплении тем и научных руководителей, выпускная квалификационная работа, письменный отзыв научного руководителя, письменное заключение рецензента, личная карточка студента с выпиской из учебного плана и полученными оценками.

К защите выпускной квалификационной (дипломной) работы допускаются лица, завершившие полный курс обучения и успешно прошедшие все аттестационные

испытания (экзамены и зачеты), предусмотренные учебным планом. Необходимым условием допуска к государственной (итоговой) аттестации является представление документов, подтверждающих освоение учащимся компетенций при изучении теоретического материала и прохождении практики по каждому из основных видов профессиональной деятельности. В том числе выпускником должны быть представлены портфолио достижений. Выпускник при защите ВКР должен:

- показать не только те знания, которые он получил в процессе обучения, но и знания, приобретенные им в процессе самостоятельной работы;
- показать владение практическими навыками, передовыми методами труда в области коммерческой деятельности на предприятиях разной организационно-правовой формы и сфер деятельности;
- показать владение методами и приемами контроля, анализа, регулирования, планирования и другими вопросами, связанными с коммерческой деятельностью.

В начале процедуры защиты ВК(Д)Р секретарь ГАК представляет студента и объявляет тему работы, передает председателю ГАК выпускную квалификационную (дипломную) работу и все необходимые документы, после чего дипломник получает слово для доклада. При защите выпускной квалификационной работы студенту предоставляется слово для доклада на 5-10 минут. В течение этого времени студент должен кратко обосновать актуальность темы, раскрыть цель и основное содержание работы, обратив особое внимание на выводы и предложения. Особое внимание в докладе уделяется рекомендациям, направленным на совершенствование работы предприятия.

После доклада студента председатель комиссии оглашает отзывы и рецензию на выпускную квалификационную работу и предоставляет слово студенту для ответа на замечания, отмеченные рецензентом. Студент отвечает на критические замечания рецензента, соглашаясь с ними или давая обоснованные возражения. Затем члены Государственной аттестационной комиссии и присутствующие на защите задают студенту вопросы, имеющие непосредственное отношение к теме выпускной квалификационной работы. Заданные вопросы в письменном виде также передаются ответственному секретарю Государственной аттестационной комиссии для правильного отражения их в протоколе.

По окончании публичной защиты проводится закрытое совещание членов Государственной аттестационной комиссии, где обсуждаются результаты защиты, и определяется общая оценка защиты выпускной квалификационной работы студентом по четырехбалльной системе ("отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно"), которая оглашается после закрытого обсуждения Государственной аттестационной комиссией и оформления протокола заседания Государственной аттестационной комиссии. При выставлении оценки ГАК руководствуется критериями оценки дипломных работ, утвержденными директором колледжа. Эти же критерии должен учитывать официальный рецензент дипломной работы при определении рекомендуемой оценки.

По результатам государственной итоговой аттестации выпускника комиссия принимает решение о присвоении ему (ей) квалификации по специальности и о выдаче диплома о среднем профессиональном образовании (в том числе диплома с отличием). Оценка защиты дипломной работы и указанное решение объявляются ГАК в день защиты после оформления в установленном порядке протокола заседания ГАК.

Студенту, получившему оценку «неудовлетворительно» при защите дипломной работы, выдается академическая справка установленного образца. Академическая справка обменивается на диплом в соответствии с решением ГАК после успешной защиты дипломной работы, но не ранее чем через 1 год.

7.3. ТРЕБОВАНИЯ К ДОКЛАДУ

Доклад – это речь для защиты дипломной работы объемом 3–4 листа компьютерного текста.

В докладе (на 5-7 минут) кратко и четко излагаются основные положения работы. Для большей наглядности целесообразно подготовить презентацию в программе Microsoft PowerPoint на 10-15 слайдов.

Речь необходимо не зачитывать, а рассказывать, держаться уверенно.

Примерная структура доклада на защите:

1. Обращение Начинать доклад необходимо начать так: Уважаемый председатель и члены государственной аттестационной комиссии. Вашему вниманию предлагается дипломная работа на тему: «...».
2. Представление темы дипломной работы
3. Освещение актуальности темы (из введения)
4. Цель дипломной работы (из введения)
5. Объект и предмет исследования (из введения)
6. Название первой (второй и т.д.) главы. Описание работы, проделанной в первой (второй и т.д.) главе
7. Описываются выводы, которые появились у студента после написания первой (второй и т.д.) главы
8. Заключительные выводы и предложения. (из заключения)

Описание проведенной работы в главах должно быть лаконичным, четким и кратким. Исследования можно подтвердить цифровыми данными только в том случае, если они необходимы для доказательства или иллюстрации того или иного вывода.

Далее следуют ответы на замечания.

7.4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ

1. Шрифт крупный
2. На первом слайде логотип колледжа
3. Текста не должно быть много на одном слайде
4. На слайдах должны быть только русские слова
5. Спецэффектов быть не должно.
6. Под каждой картинкой, таблицей, графиком - подпись, что они обозначают
7. Формул быть не должно
8. Заголовок слайда должен быть «говорящим сам за себя». Его не надо дублировать в тексте слайда (экономия места + читаемость).

Таким образом, текст доклада и презентация должны сочетаться друг с другом. Презентация является основой доклада.

И еще несколько пожеланий:

1. Произносить надо немногим более текста слайда
2. Нельзя отвлекаться от темы текущего слайда
3. Текстом желательно владеть, не допускать больших пауз
4. Желательно обойтись без «эээ». Лучше сделать маленькую паузу и перевести дыхание
5. Пользуйтесь указкой. Это лучше выглядит, чем показывать пальцем
6. Будьте уверены, но не самоуверенны
7. Все объяснения должны быть логичны, кратки и понятны

8. ОБЩАЯ ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕННОЙ РАБОТЫ

ВКР по направлению "Коммерция" должна:

- быть актуальной, соответствовать современному состоянию и перспективам развития предприятий (организаций) в рыночной экономике;
- содержать теоретическую главу и главу, посвящённую анализу фактического материала предприятия, т.е. иметь расчётно-аналитическую часть (с аналитическими таблицами, графиками, диаграммами и т.п.);
- должна быть выполнена на высоком теоретическом уровне на основе изучения соответствующих законодательных актов и нормативных документов;
- представлять самостоятельные исследования выбранной проблемы, анализ современного положения и перспектив развития предприятий (организаций), показывая способности дипломника теоретически осмысливать проблемы практики и делать на основе анализа соответствующие выводы и предложения.

8.1. ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ, ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ ВЫПУСКНИКОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКИ 100701 «КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)»

№ п/п	Показатели
1.	Владеет знаниями и методами сбора, хранения, обработки и анализа информации (в т.ч. компьютерными методами), применяемыми в коммерческой деятельности
2.	Владеет знаниями и умениями и умеет анализировать и оценивать: а). товарные рынки; б). ассортимент и качество товаров; в). методы продвижения товаров от производителей до потребителей; г). уровень организации коммерческой деятельности.
3.	Владеет знаниями и методами проектирования : а). номенклатуру товаров; б). процессов продвижения и реализации товаров на рынке; в). информационного обеспечения коммерческой деятельности; г). экономической и маркетинговой деятельности.
4.	Знает и умеет организовывать: а). закупку товаров их продвижение и реализацию на рынке; б). формирование товарного ассортимента;

	в). торгово-технологические процессы; г). управление товарными запасами и торговое обслуживание.
5.	Обладает профессиональными навыкам выполнения работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих (агент коммерческий, кассир торгового зала, контролер-кассир, продавец непродовольственных товаров, продавец продовольственных товаров).
6.	Знает и умеет пользоваться системами (моделями) управления коммерческой деятельности или разрабатывать модели бизнес-технологий
7.	Знает материал защищаемой ВКР

8.2. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗА ВКР

Критерии качества	Оценка
1 Качество выступления учащегося на защите ВКР по форме	
1.1 Самостоятельный устный доклад без чтения текста;	5
1.2 Доклад с частичным зачитыванием текста;	4
1.3 Доклад в форме безотрывного чтения;	3
1.4 Доклад в форме безотрывного невыразительного чтения	2
2 Соответствие иллюстративного материала содержанию доклада	
3 Качество выступления учащегося на защите ВКР по содержанию	
3.1 Полно и ясно изложена сущность работы, показан реальный вклад автора	5
3.2 Изложена сущность работы, вклад автора недостаточно ясен	4
3.3 Сущность работы изложена не четко, вклад автора недостаточно ясен	3
3.4 Сущность работы изложена не четко, вклад автора не представлен	2
4 Качество ответов на вопросы	
4.1 Даны полные и аргументированные ответы на все вопросы	5
4.2 Отдельные вопросы вызвали затруднения с ответом или были недостаточно аргументированы	4
4.3 Большинство ответов на вопросы были не по существу	3
4.4 Неточные ответы на все вопросы или полное отсутствие ответов	2
5 Качество содержания ВКР	
5.1 Содержание полностью раскрывает сформулированные цели и задачи ВКР	5
5.2 Содержание раскрывает цели и задачи ВКР с небольшими отклонениями	4
5.3 Содержание работы имеет существенные отклонения от цели и задач ВКР	3
5.4 Содержание работы не соответствует цели и задачам ВКР	2
6 Качество оформления ВКР	
6.1 Полностью соответствует установленным требованиям	5
6.2 Незначительное отклонение от установленных требований	4
6.3 Существенные нарушения установленных требований	3
7 Отзыв руководителя	3-5
8 Оценка рецензента	3-5
9 Дополнительные материалы (документы) представленные учащимся, характеризующие научную и практическую ценность ВКР (дополнительный критерий)	3-5

Примечание: Весовые значения по каждому критерию устанавливаются кафедрой самостоятельно до начала процедуры защиты ВКР.

Общая оценка выполненной работы определяется в соответствии с рейтинговой системой оценки знаний студентов: оценка от 0 до 40 баллов выставляется руководителем работы, баллы от 0 до 5 выставляются в процессе защиты работы перед комиссией.

Дипломная работа оценивается по критериям, приведенным в таблице.

Работа оценивается на «**Отлично**», если набирает 40 -33 баллов

Работа оценивается на «**Хорошо**», если набирает 32-25 баллов

Работа оценивается на «**Удовлетворительно**», если набирает 24-17 баллов

Работа оценивается на «**Неудовлетворительно**», если набирает 16 баллов

показатель	отлично	хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
1.Актуальность темы, ее соответствие специальности	работа актуальна, тема соответствует специальности	тема актуальна, соответствует специальности	Тема соответствует специальности	тема работы не соответствует специальности
2.Соответствие содержания работы заявленной теме	содержание работы соответствует теме работы.	содержание работы в целом соответствует теме	имеет место определенное несоответствие содержания работы заявленной теме	Содержание работы не соответствует заявленной теме
3.Структура работы	Структура работы соответствует требованиям и по содержанию и по объему	Структура работы соответствует требованиям по содержанию	Структура работы соответствует требованиям по содержанию, имеет место излишний объем теоретической части	Структура работы не соответствует требованиям и по содержанию и по объему
4.Источники информации	автором использованы различные источники информации по теме работы, включая ресурс сети Internet, учебную, нормативную литературу, статистические данные, собственные наблюдения	автором использованы различные источники информации по теме работы, включая ресурс сети Internet	в работе не полностью использованы необходимые для раскрытия темы научная литература, нормативные документы, а также материалы исследований;	Автором работы использован исключительно ресурс сети Internet
5.Степень раскрытия темы	Тема раскрыта в соответствии с целями и задачами работы, глубоко и всесторонне, материал изложен логично; теоретические положения	основные положения работы раскрыты на достаточном теоретическом и методологическом уровне; имеет место анализ практического материала, теоретические положения	исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается новизной, теоретической глубиной и аргументированностью; логика изложения материала, задачи раскрыты не полностью; теоретические	Тема не раскрыта, работа содержит существенные теоретико-методологические ошибки и поверхностную аргументацию основных положений;

	<p>органично сопряжены с практикой; показано знание нормативной базы, учтены последние изменения в законодательстве и нормативных документах по данной проблеме; широко используются материалы исследования, проведенного автором самостоятельно; подкрепляет теорию и иллюстрирует реальную ситуацию: приведены таблицы сравнений, графики, диаграммы, формулы, показывающие умение автора формализовать результаты исследования</p>	<p>сопряжены с практикой; представлены количественные показатели, характеризующие проблемную ситуацию;</p>	<p>положения слабо увязаны с управленческой практикой</p>	
6.Оформление работы	<p>по своему содержанию и форме работа соответствует всем предъявленным требованиям.</p>	<p>Оформление курсовой работы отвечает требованиям</p>	<p>Оформление курсовой работы отвечает требованиям</p>	<p>Оформление курсовой работы не отвечает требованиям</p>
7.Самостоятельность выполнения работы	<p>Работа выполнена самостоятельно, имеет творческий характер, отличается определенной новизной; автор владеет проблемой,</p>	<p>работа актуальна, написана самостоятельно, автор владеет проблемой, оценки, суждения и выводы сделаны самостоятельно</p>	<p>Курсовая работа выполнена на основе использования Интернет-ресурса, автор владеет базовыми понятиями организации коммерческой деятельности предприятий</p>	<p>Курсовая работа носит умозрительный и (или) компилятивный характер; выполнена только на основе использования Интернет-ресурса, автор не владеет базовыми понятиями организации коммерческой деятельности предприятий,</p>

8.Качество выводов, наличие рекомендаций	Приведены представляющие интерес практические рекомендации, по совершенствованию коммерческой деятельности анализируемой организации вытекающие из анализа проблемы;	Приведены рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности анализируемой организации, практические рекомендации обоснованы	практические рекомендации носят формальный бездоказательный характер, четко не сформулированы или содержание приложений не освещает решения поставленных задач.	Предложения отсутствуют
---	--	---	---	-------------------------

Процедура защиты предусматривает набор 15 баллов по следующим критериям:

Критерии качества при защите дипломных работ	Баллы
1. Качество подготовки доклада (логичность, грамотность, содержательность)	0-5
2. Ответы на вопросы полные, аргументированные	0-5
3. Качество подготовки презентации	0-5

За защиту

15-13 баллов – **отлично**;

12-10 баллов – **хорошо**;

9-6 баллов – **удовлетворительно**;

Менее 6 баллов - **неудовлетворительно**

9.МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО СОДЕРЖАНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ

9.1 ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

2.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организационно-экономическая характеристика предприятия является актуальной при выполнении дипломной работы.

Для составления характеристики необходимы сведения о структуре компании, ее экономических показателях и юридических данные.

Первоначально необходимо сделать краткое описание предприятия, то есть время его основания, правовую форму, почтовый, юридический адрес и т.д. Укажите, к какой форме собственности (государственной, частной, муниципальной, смешанной, семейной и так далее). Укажите дату основания, вид деятельности при его создании, основные этапы развития и достижения.

Расскажите о деятельности предприятия в настоящее время. Опишите его структуру и структуру аппарата управления. Приведите в качестве иллюстрации структурную схему, отражающую взаимосвязи между выделенными отдельными подразделениями. Дайте сведения о штате сотрудников по каждому подразделению. Проанализируйте действующую структуру штата, перечислите категории и количество персонала, методы управления и отбора: как подбираются, готовятся и обучаются кадры, каким образом мотивируются. Обычно персонал подразделяют на обслуживающий персонал, управленческий и вспомогательный. Структура трудовых ресурсов в основном зависит от соотношения этих категорий.

При этом описываются функции и обязанности каждого отдельного подразделения и звена. При составлении характеристики нужно рассмотреть обеспеченность трудовыми ресурсами. Также оценивается их уровень подготовки и квалификация. Одним из важных показателей является текучесть кадров и ее причины. В заключение дается оценка эффективности управления трудовыми ресурсами. Анализ трудовых ресурсов иллюстрируется диаграммами. Например,

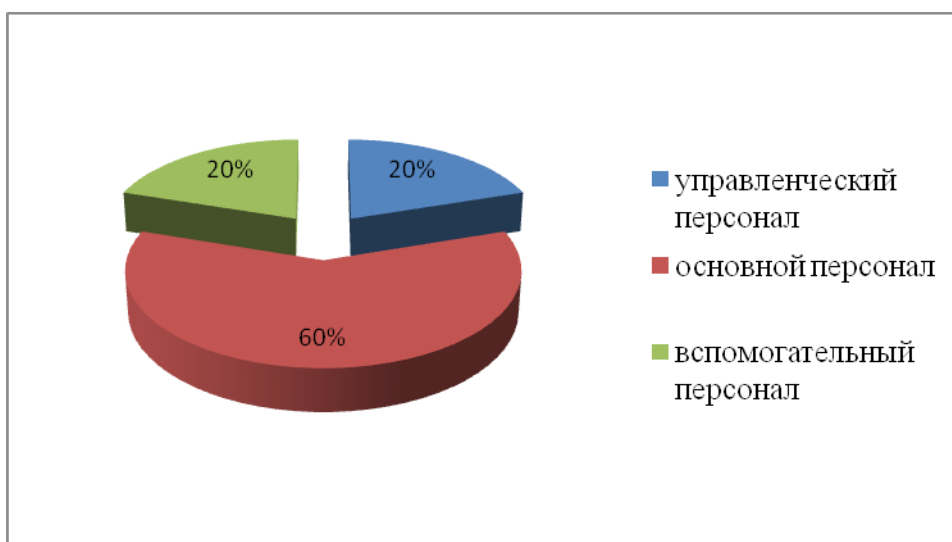


Рис.1. Структура штата магазина «Х» по функциям

По результатам анализа обеспеченности трудовыми ресурсами составляется портрет среднестатистического работника предприятия.

Кроме того, студенту следует назвать общую и торговую площади выявить соотношение торговой и неторговых площадей, рассчитайте коэффициенты установочной и выставочной площадей, используя формулы:

$$K_y = \frac{S_y}{S_{т.з.}} ;$$

где K_y – коэффициент установочной площади;

S_y - установочная площадь, м²

$S_{т.з.}$ - площадь торгового зала, м².

$$K_v = \frac{S_v}{S_{т.з.}} ;$$

где K_v — коэффициент выставочной площади;

S_v - площадь, занятая под выкладкой товаров, м²;

$S_{т.з.}$ - площадь торгового зала, м².

сделайте выводы.

Опишите торгово-технологическое оборудование, дайте анализ эффективности его подбора и использования, расстановки.

Отметьте наличие транспортных подъездных путей, степень доступности предприятия, режима его работы, проанализируйте удобство расположения предприятия и режима его работы для покупателей.

Определите товарный профиль и тип предприятия, подумайте и укажите, насколько он удовлетворяет запросам рынка.

Сделайте вывод по разделу, в котором отразите степень удобства и привлекательности предприятия для потребителей и персонала.

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Заключительная часть характеристики содержит анализ экономической деятельности предприятия, на основе основных показателей. Анализ хозяйственной деятельности предприятия по существу представляет собой изучение определенных экономических показателей, характеризующих различные стороны этой деятельности. Экономические показатели группируются в определенную систему в соответствии с известными критериями. Система показателей, отражающая деятельность предприятия — это совокупность взаимосвязанных величин, которая всесторонне характеризует имущественно — финансовое положения организации, ее деятельность и результаты этой деятельности.

Студенту следует провести анализ показателей ФХД предприятия результаты оформить таблицей

Таблица 4

Экономические показатели предприятия «Х»

Показатели	Единицы измерения	Прошлый период 20.. год	Отчетный период 20... год	Темп роста, %	Отклонение (+,-)
Товарооборот	тыс. руб				
Валовой доход	тыс. руб				
Прибыль бухгалтерская	тыс. руб				
Сумма налога	тыс. руб				
Прибыль чистая	тыс. руб				
Рентабельность продаж	%				
Площадь торгового зала	м ²				
Среднесписочная численность работников	человек				
Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб				
Фондоотдача	руб.				
Фондоёмкость	руб.				
Фондовооруженность	руб..				
Коэффициент использования основных фондов(рентабельность ОФ)	%				

Под таблицей необходимо провести анализ рассчитанных показателей, сделать выводы.

2.3. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка.

Для анализа конкурентных позиций необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто является крупным продавцом аналогичных товаров? Как обстоят дела с объектами продаж, с доходами, внедрением новых моделей у конкурента?

- Много ли внимания уделяют рекламе и сколько средств они вкладывают в нее?

- Что представляет собой их продукция?

- Каков уровень цен на продукцию?

Результаты анализа конкурентных позиций предприятий представлены в таблице и оценены по 5-ти бальной шкале.

Таблица 6

Конкурентная среда предприятия				
Критерии оценки	Магазин «Людмила»	Баллы	Магазин «Околица»	Баллы
1. Режим работы	24 часа без перерыва на обед и выходных	5	с 9:00 до 22:00 без перерыва на обед и выходных	4
2. Цены	На любой кошелек	5	Высокие	3
3.Ассортимент	Широкий с последующим расширением	5	Широкий	4
4. Оказываемые услуги	Нарезка, кондитерские изделия, полуфабрикаты.	4	Нарезка, салаты, кондитерские изделия, полуфабрикаты, приготовление натуральных соков из овощей и фруктов.	5
5.Способы рекламы	Информационные листы, буклеты, красиво оформленные витрины, общение покупателей с продавцами, указатели товаров, дегустаций.	5	Информационные листы, буклеты, оформление витрин, указатели товаров, проведение дегустаций.	4
6.Место расположения	ул. Молодежная 17 магазин расположен рядом с остановкой	5	ул. Молодежная 9 магазин удален от остановки	3
7. Комфортность совершения покупки	Хорошая обзорность товаров, 2 узла расчета, присутствует стоянка	5	Хорошая обзорность товаров, 1 узел, отсутствует стоянка	4

По результатам таблицы может быть составлен многоугольник конкурентной среды.

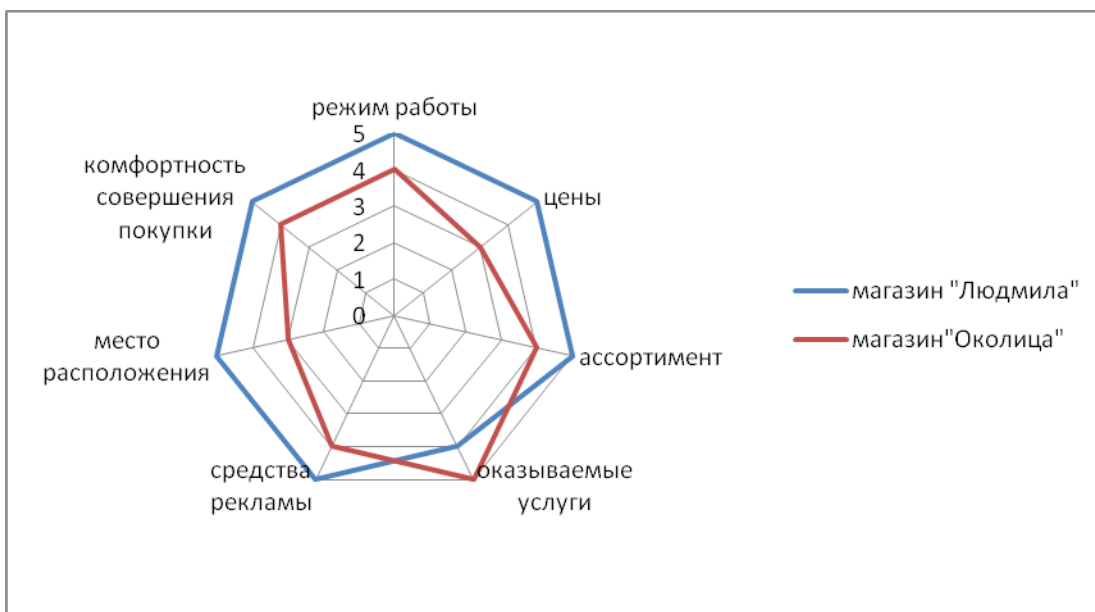


Рис.2. Многоугольник конкурентной среды

9.2. ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

Студенту следует провести расчет бюджета предложенной программы совершенствования. Для этого необходимо продумать затраты и результаты оформить в виде таблицы

Таблица 1.

Затраты на осуществление программы

Мероприятия программы	Затраты
итого	

Далее, руководствуясь данными работы аналогичных предприятий отрасли или опираясь на мнение экспертов, продумайте и просчитайте прирост товарооборота под воздействием программы. Результаты оформите в виде таблицы.

Таблица 1.

Прирост товарооборота под воздействием программы

Мероприятия программы	Прирост товарооборота, %	Прирост товарооборота, руб.
итого		

Оформив таблицы, можно приступить к расчету экономического эффекта, который представляет собой разницу между приростом товарооборота и затратами на осуществление программы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ЧПОУ «Череповецкий торгово-экономический колледж»

ЗАДАНИЕ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Студент(ка) _____

Специальность _____
код *наименование*

Тема дипломной работы _____

Срок сдачи студентом законченной работы _____

1. Перечень подлежащих разработке вопросов:
(краткий перечень вопросов по каждому из разделов дипломной работы)

2. Перечень графического материала:

Дата выдачи задания _____

Руководитель дипломной работы _____ Ф.И.О.
подпись

Задание принял к исполнению _____ Ф.И.О.
подпись

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ПЛАН-ГРАФИК

подготовки дипломной работы на тему

« _____ »

студента(ки) очной/заочной формы обучения

Ф.И.О. (полностью, в родительном падеже)

№ п/п	Наименование этапов выполнения дипломной работы	Сроки выполнения этапов работы
1	Встреча с научным руководителем и получение индивидуального задания. Планирование и подготовка исследования: - составление оглавления работы; - согласование порядка работы над темой.	
2	Поиск литературы и других источников, их предварительное изучение, подготовка списка источников. Анализ литературы, уточнение проблемы	
3	Сбор материала, его первичная обработка. Написание введения	
4	Написание основной части	
5	Формулирование выводов и выработка практических рекомендаций. Написание заключения	
6	Доработка текста дипломной работы; оформление дипломной работы	
7	Подготовка текста выступления (доклада) и презентации к защите дипломной работы	
8	Нормоконтроль	
9	Предварительная защита дипломной работы	
10	Доработка текста и оформления дипломной работы, корректировка доклада и презентации	
11	Оформление отзыва на дипломную работу (научный руководитель)	
12	Сдача законченной дипломной работы на внешнее рецензирование. Получение внешней рецензии	
13	Сдача дипломной работы в учебный отдел	
14	Корректировка текста выступления (доклада) и презентации к защите дипломной работы	
15	Защита дипломной работы в ГЭК	

Руководитель ВКР: ФИО _____, _____ дата
подпись

Студент: ФИО _____, _____ дата
подпись

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»

Программа подготовки специалистов среднего звена базовой/углубленной подготовки по специальности _____

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ
на дипломную работу студента(ки) очной/заочной формы обучения

(ФИО полностью в родительном падеже)
по теме: « _____ »

Характеристика студента.
Актуальность темы.
Содержание и структура работы.
Теоретическая часть.
Практическая часть.
Замечания.
Общий вывод по ВКР.

Фамилия, имя, отчество руководителя _____
Ученое звание (при наличии) _____
Ученая степень (при наличии) _____
Место работы _____
Должность _____

подпись

_____ 20... г.

дата

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Череповецкий торгово-экономический колледж»

Программа подготовки специалистов среднего звена базовой/углубленной подготовки
по специальности _____
код и наименование специальности

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ

Нормоконтроль пройден:

(должность)

(ФИО)

(подпись)

« ____ » _____ 20.. г.

Автор работы:

Студент(ка) очной/заочной формы
обучения

Ф.И.О.

полностью, в именительном падеже

подпись

Допущен(а) к защите в ГЭК:

Зам. директора по УПР:

Богущая Л.Н.

подпись

« ____ » _____ 20... г.

Руководитель:

преподаватель профессионального
модуля, Ф.И.О.

подпись

« ____ » _____ 20... г.

Череповец
20...г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ	8
1.1.НАЗВАНИЕ ПАРАГРАФА	10
1.2.НАЗВАНИЕ ПАРАГРАФА	12
1.2.1. Название пункта	12
1.2.2. Название пункта	14
ГЛАВА 2. НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ	16
2.1.НАЗВАНИЕ ПАРАГРАФА	16
2.2.НАЗВАНИЕ ПАРАГРАФА	20
2.2.1. Название пункта	22
2.2.2. Название пункта	24
ГЛАВА 3. НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ	28
ГЛАВА 4. НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ	30
ГЛАВА 5. НАЗВАНИЕ ГЛАВЫ	35
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	40
ЛИТЕРАТУРА	42
ПРИЛОЖЕНИЯ	50

Правила составления списка литературы

Общие правила списка литературы устанавливаются государственным стандартом ГОСТ 7.1-84.

При составлении списка применяются следующие условные разделительные знаки:

- двоеточие (:) ставится перед каждым отдельным сведением, относящимся к названию источника;
- одна наклонная черта (/) отделяет сведения, не относящиеся к названию источника;
- две наклонные черты (//) ставят после одной области описания перед источником.

Нормативные акты

Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями на 2020 год

Кодексы

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: 30 ноября 1994 г. № 51–ФЗ. с изм. и доп. на 2020 г.;

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: 26 января 1996 г. №14–ФЗ. с изм. и доп. на 2020 г.

Гражданский кодекс российской Федерации . Часть четвертая: 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ . с изм. и доп. на 2020 г.

Законы Российской Федерации

от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей. с изм. и доп. на 2020 г.

от 23 сентября 1992 г. №3520- I «О товарных знаках, знаках обслуживания и мест происхождения товаров»

от 18 июня 1993 г. № 5215-1 «О применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»

Федеральные законы

от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»

от 2 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» с изм. и доп. На 2020 год

от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»

от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»

от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»

Указы Президента Российской Федерации

от 29 января 1992 г. «О свободе торговли»

от 7 августа 1992 г. «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы»

Постановления Правительства Российской Федерации

от 21 июля 1997 г. № 918 «Об утверждении Правил продажи по образцам» с изм. на 2019 год

от 19 января 1998 г. № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, Перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и Перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, на подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» (в ред. на 2020год)

Технические регламенты и стандарты

Проект «О техническом регламенте розничной торговли», разработан Ассоциацией компаний розничной торговли АКОРТ .- 2004 г.

ГОСТ Р 51303-2013 Торговля: термины и определения

ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли. Общие требования

ГОСТ Р 51305-2009 Услуги торговли. Требования к персоналу

ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий торговли

Литература

Книги одного, двух и трех авторов:

Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

Афанасьев А.А., Баричев С., Плотников О. Office XP. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2002. –52 с.

Книги четырех авторов и более:

Системный анализ инфраструктуры как элемента народного хозяйства / Н.И. Белоусова, Е.А. Вишнякова, Б.Ю. Левий и др. - М.: Экономика, 1981. – 61 с.

Переводные издания:

Аллен П., Вуттен Дж. Продажи / Пер. с англ. – 5-е изд. - СПб.: Питер, 2004. – 288 с.

Издания, не имеющие автора:

1. Материалы конференций:

- Васильевские чтения. Национальные традиции в торговле, экономике, политике и культуре: Материалы конференции. - М.: РГТЭУ, 2003. - 336 с.
2. Сборники с общим названием, с коллективным автором:
Научные труды Российского государственного торгово-экономического университета / Под общ. ред. С.Н. Бабурина. - М.: ООО Единство, 2004.- 560 с.
 3. Сборники одного автора:
Ресторанный рейтинг: Сборник / Сост. Чернов С. - М.: «Чернов и К», 2003. – 272 с.
 4. Руководства, инструкции и другие руководящие документы отрасли, организации:
Новая инструкция по бюджетному учету. Вводный комментарий. Официальный текст. - М.: МЦФЭР, 2005. - 224 с.
 5. Словари, справочники:
Торгово-экономический словарь / Под ред. Бабурина С.Н. - М.: Экономика, 2005. - 600 с.
Международные перевозки: Словарь-справочник / Авт.-сост. Д.В. Авчинкин. – Мн.: Амалфея, 2003. – 320 с.
 6. Статистический сборник:
Торговля в России 2003: Стат. сборник. – М.: Госкомстат России, 2003. – 465 с.

Учебники и учебные пособия:

Боброва О,С Цыбуков С.И Бобров И.А Организация коммерческой деятельности. Учебник. - М: Издательство «Юрайт», 2020 – 333с

[Дорман В. Н.](#), [Кельчевская Н. Р.](#) Организация коммерческой деятельности Учебник. – М: Издательство «Юрайт», 2020 – 135с.

Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности, учебник, - М: ИТК «Дашков и К», 2019-284с.

[Синяева И. М.](#), [Жильцова О. Н](#) С.В Земляк,В.В Синяев Основы коммерческой деятельности Учебник,- М: Издательство «Юрайт», 2020 – 507с

[Чеберко Е. Ф](#) Основы предпринимательской деятельности. Основы предпринимательства. Учебник,- М: Издательство «Юрайт», 2020 – 421 с

Кащенко В.Ф., Кащенко А.В. Торговое оборудование: Учебное пособие, - М: Альфа-М: ИНФРА-М, 2018,(ПРОФИль). - ISBN 978-5-98281-070-0. – 398 с

Экономический анализ в торговле: Учеб. пособие / Под ред. М.И. Баканова. –М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.

Статья из журнала:

Мясин Е.Б. Потребительский рынок России –прогноз на ближайшие годы //

Российская торговля. –2005. - № 12. –С. 6-11.

При ссылке на работы из списка литературы порядковые номера записываются арабскими цифрами в прямоугольных скобках. Например: «Результаты исследований опубликованы в статье [23]. При необходимости могут быть точно указаны страницы источника, например: [10, с.17]. Не рекомендуется строить предложения, в которых в качестве слов применяется порядковый номер ссылки, например: «В [7] показано ...». Если в тексте работы указано имя автора и (или) заглавие произведения, на которое дают внутритекстовую ссылку, то эти сведения в ссылке не повторяют; недостающие элементы приводят в скобках, например: В своей работе «Стратегическое рыночное управление» (СПб.: Питер, 2003) известный ученый Дэвид Анкер определяет следующие аспекты стратегии бизнеса: ... (С.22). Цитирование автора делается только по его произведению. Когда источник недоступен, разрешается воспользоваться цитатой автора, опубликованной в каком-либо издании, предваряя библиографическую ссылку на источник словами «Цитируется по» или в сокращенном варианте «Цит по». Текст цитаты заключается в кавычки и приводится в той грамматической форме, в какой он дан в первоисточнике. Цитата может начинаться с прописной буквы, если цитируемый текст идет после точки, или со строчной буквы, если цитата вводится в середину авторского предложения не полностью (опущены первые слова), при этом после открывающих кавычек ставят отточие. При цитировании следует помнить, что заимствования могут быть добросовестными и недобросовестными. Добросовестное заимствование – это использование работ других авторов с обязательным указанием всех выходных данных заимствованных работ (фамилия и инициалы автора, название работы, год и место издания, страница, с которой заимствован текст). Текст, взятый из данной работы, приводится в кавычках и сопровождается соответствующей сноской. Знак сноски в виде цифры следует располагать в том месте текста, где по смыслу заканчивается мысль автора.

Например:

В тексте:

Классик менеджмента Д. Анкер утверждает: «...стратегическое рыночное управление включает в себя четыре системы управления: бюджетирование, характерное для долгосрочного планирования прогнозирование, элементы стратегического планирования и инструменты принятия стратегических решений в реальном времени»¹.

В сноске, которая располагается в конце страницы:

¹ Анкер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб., 2003. С.34-35.

Недобросовестное заимствование может в форме умышленного заимствования (плагиата), когда используются чужие идеи, факты,

таблицы, материалы и т.п. без цитирования автора, и неумышленного заимствования, когда используется чужой текст, содержащий общеизвестные положения тривиального характера, без ссылок на него. В случае использования чужого материала без ссылки на автора и источник дипломная работа не допускается к защите.

ВНЕШНЯЯ РЕЦЕНЗИЯ

на дипломную работу

Студента (ки) _____

Специальности _____

Тема дипломной работы _____

Содержание рецензии

1. Актуальность темы

2. Теоретическая и практическая значимость результатов исследования

3. Выводы и рекомендации

4. Оценка рецензента _____

Рецензент _____

Ф.И.О.

Ученая степень и (или)

звание _____

Место работы,

должность _____

« _____ » 20 ____ г. _____

подпись рецензента

М.П.

ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

Тема: **Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере «»)**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА

1.1. ПОНЯТИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ

1.1.1. Виды ассортимента

1.1.2. Показатели ассортимента

1.2. ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА

1.2.1 Факторы, формирующие ассортимент

1.2.2 Порядок формирования ассортимента

1.3. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ

1.3.1 Сущность и направления управления ассортиментом

1.3.2 Категорийный менеджмент

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. ПОРТРЕТ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ « »

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФХД

2.3.. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 3. АНАЛИЗ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ АССОРТИМЕНТОМ

3.1. ХАРАКТЕРИСТИКА АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

3.2 ФОРМИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

ГЛАВА 4. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ

1.2. ФОРМЫ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ И СХЕМЫ ЗАВОЗА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ

1.3.ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ЗАВОЗА ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.4. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОСНАБЖЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

1.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.2. ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.3..КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

ГЛАВА 4.СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Повышение конкурентоспособности торгового предприятия на основе

совершенствования продажи товаров и торгового обслуживания (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

1.1. ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ ТОВАРОВ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

1.2. ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕМЕНТОВ ФОРМИРУЮЩИХ ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

1.3. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

1.3. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФХД

2.3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В «»

ГЛАВА 4. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: **Совершенствование организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли (на примере «»)**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕМЫ

1.1. СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

1.1.1 ЭТАПЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1.2 ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОММЕРЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1.2. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПО ЗАКУПКАМ ТОВАРОВ .

1.3. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПРИ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2. ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

1.4. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПРЕДПРИЯТИЯ «» ПО ЗАКУПКАМ ТОВАРОВ

1.5. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА ПРЕДПРИЯТИЯ «» ПРИ РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

ГЛАВА 4. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского

**рынка
(на примере «»)**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

1.1 ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ

1.2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

1.2.1 Изучение спроса.

1.2.2. Выбора поставщика

1.2.2.Выбор метода закупки

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1.ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2.АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФХД

2.3..КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

Глава 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ РАБОТЫ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

Глава 4. ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Место мерчандайзинга в организации продаж товаров на предприятии розничной торговли (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ И ЕГО РОЛЬ В ТОРГОВОМ БИЗНЕСЕ

1.1. ПОНЯТИЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА И ЕГО ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

1.2. ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА

1.3. РАЗМЕЩЕНИЕ И ВЫКЛАДКА ТОВАРОВ

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МАГАЗИНА «»

ГЛАВА 4. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕРЧЕНДАЙЗИНГА МАГАЗИНА «»

4.1. УЛУЧШЕНИЕ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В МАГАЗИНЕ

4.2. ИЗМЕНЕНИЕ ТОРГОВОГО СЕРВИСА МАГАЗИНА

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

ПРИЛОЖЕНИЕ

Тема: Организация и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчендайзинга (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В МАГАЗИНАХ

1.1. СУЩНОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

1.2. СПОСОБЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ

1.3 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА С ПОЗИЦИЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА

1.3.1 Роль, сущность, задачи мерчендайзинга

1.3.2 Технологии мерчендайзинга в планировке, организации торгового зала

1.3.3. Технологии мерчендайзинга в организации выкладки товаров в торговом зале

1.3.4. Приемы и способы визуального мерчендайзинг

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

1.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.2. ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.3..КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА С ПОЗИЦИЙ ТЕХНОЛОГИИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В ПРЕДПРИЯТИИ «»

1.1. ТЕХНОЛОГИИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В ПЛАНИРОВКЕ, ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВОГО ЗАЛА МАГАЗИНА

2.2. ТЕХНОЛОГИИ МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ ВЫКЛАДКИ ТОВАРОВ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ МАГАЗИНА «»

2.3. ПРИЕМЫ И СПОСОБЫ ВИЗУАЛЬНОГО МЕРЧЕНДАЙЗИНГА В МАГАЗИНЕ «»

ГЛАВА 4. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: **Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере «»)**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.1 ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.2 ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

1.3 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.3. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «»

4.1. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.2 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

4.3. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Качество торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли как основной показатель конкурентоспособности предприятия (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕМЫ

1.1 ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

1.2 МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ..

1.3 СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1. ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.3.. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

ГЛАВА 4. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ПРЕДПРИЯТИИ «»

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

1.1 ФОРМИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В РОЗНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

1.2 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПО ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ

1.2.1.Изучение и прогнозирование покупательского спроса

1.2.2 Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров

1.2.3. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров

1.2.4. Организация учета и контроля за закупками

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1.ПОРТРЕТ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.2.АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФХД

2.3..КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРЕДПРИЯТИЯ

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ПРЕДПРИЯТИИ

ГЛАВА 4. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И ФОРМИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ПРЕДПРИЯТИИ

ГЛАВА 5. БЮДЖЕТ ПРОГРАММЫ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Тема: Бизнес- планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (на примере «»)

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1 ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

1.2 ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНОВ

ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «»

2.1 РЕЗЮМЕ

2.2 ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

2.2.1 Общее описание компании

2.2.2 Анализ отрасли

2.3 АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

2.3.1 Общее описание рынка

2.3.2 Определение спроса на продукты (услуги)

2.3.3 Анализ конкурентов

2.4 ПЛАН МАРКЕТИНГА

2.5 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

2.5.1 Организационная структура управления

2.5.3 Календарный план работ по реализации проекта

2.6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

2.7 ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА