




**ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет  
имени В.Г. Тимирязева (ИЭУП)»  
Колледж**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Директор**

 **Ю.В. Хадзуллина**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ  
ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**

для студентов среднего профессионального образования

**38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»**

**Казань – 2018**

Сушкова Т.В. Методические указания по выполнению выпускных квалификационных работ по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Методические указания подготовлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования и предназначены для студентов, обучающихся по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Методические указания рассмотрены на заседании кафедры маркетинга и экономики.

Протокол заседания № 10 от «29» июня 2018 г.

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент



И.Г. Морозова

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения .....	3
2. Цели и задачи выполнения выпускной квалификационной работы.....	4
3. Порядок подготовки выпускной квалификационной работы студентом..	5
4. Представление работы .....	7
5. Рецензирование работы .....	7
6. Защита выпускной квалификационной работы .....	8
7. Требования к структуре работы .....	9
8. Правила оформления выпускной квалификационной работы .....	11
Приложения .....	16
Рекомендуемая литература.....	29

## **1. Общие положения**

1.1. Подготовка выпускной квалификационной работы связана с углублением изучения теории, приведением в систему ранее приобретенных знаний и пополнением их в процессе практического решения поставленной проблемы.

1.2. Выпускная квалификационная работа означает самостоятельную исследовательскую работу студента или учебно-исследовательскую, выполненную под руководством преподавателя. Это позволяет отметить, что выпускная квалификационная работа в процессе обучения студента может рассматриваться как один из этапов овладения научно-исследовательской деятельностью, выполняемой при активной помощи и консультации преподавателя – научного руководителя выпускной квалификационной работы.

1.3. Подготовка и защита выпускной квалификационной работы показывает степень сформированности у студента умений и навыков проводить самостоятельное законченное исследование по определенной проблеме, демонстрировать умения самостоятельно решать профессиональные задачи и характеризует итоговый уровень его квалификации, подтверждающая его готовность к профессиональной деятельности.

1.4. Выпускная квалификационная работа должна свидетельствовать о способности и умении автора:

- решать практические задачи на основе применения теоретических знаний;

- вести поиск и обработку информации из различных видов источников (как печатных, так и электронных);

- делать обоснованные выводы по результатам проведенного исследования;

- излагать материал грамотно и логично, с соблюдением правил

цитирования и указанием ссылок на работы других авторов;

– грамотно иллюстрировать работу с помощью рисунков и таблиц.

1.5. Подготовка выпускной квалификационной работы проводится студентом на протяжении последнего года обучения.

1.6. Контроль написания работы осуществляется научным руководителем и заведующим курирующей кафедрой.

1.7. Студенту необходимо помнить, что он несет ответственность за качество и оформление выпускной квалификационной работы и иных документов, указанных в задании на выполнение работы.

## **2. Цели и задачи выполнения ВКР**

2.1. Выпускная квалификационная работа – это научно-исследовательская работа, основными целями которой являются:

– систематизация, закрепление, расширение теоретических и практических знаний, применение этих знаний при решении научных и практических логистических задач;

– развитие навыков самостоятельной научной работы и овладение методикой проведения исследований при решении вопросов в области коммерческой деятельности;

– оценка уровня подготовленности студента к профессиональной деятельности.

2.2. Выпускная квалификационная работа – это форма самостоятельной работы студента, отражающая приобретенные в процессе обучения общие и профессиональные компетенции.

2.3. Задачи, решаемые студентом в выпускной квалификационной работы, должны быть направлены на достижение поставленных целей и соответствовать перечню профессиональных компетенций по специальности,

установленному в общем виде Федеральным Государственным образовательным стандартом.

2.4. Выпускная квалификационная работа должна:

- носить творческий характер;
- отвечать требованиям логического и четкого изложения материала, доказательности и достоверности фактов;
- отражать умение студента пользоваться рациональными приемами поиска, отбора, обработки и систематизации информации, способности работать с различными источниками информации;
- содержать рекомендации по реализации конкретной проблемы;
- соответствовать правилам оформления работы, установленным соответствующими государственными стандартами (четкая структура, логичность содержания, правильное оформление библиографических ссылок, библиографического списка, аккуратность исполнения работы).

### **3. Порядок подготовки ВКР студентом**

3.1. Выпускная квалификационная работа должна быть связана с решением задач того вида (видов) деятельности, к которой готовится студент: организация и проведение коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

3.2. Тематика выпускной квалификационной работы должна быть направлена на решение профессиональных задач в области коммерческой деятельности (Приложение 1).

3.3. Студент выполняет выпускную квалификационную работу под руководством научного руководителя из числа преподающих в ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)» или практикующих специалистов в области коммерции.

3.4. Студент несет ответственность за качество и своевременную сдачу выпускной квалификационной работы и иных документов, указанных в задании на выполнение работы.

3.5. В рамках подготовки выпускной квалификационной работы в обязанности студента входит:

- уделять достаточное количество времени подготовке выпускной квалификационной работы, рационально планируя и распределяя иную самостоятельную учебную нагрузку, связанную с обучением по программе;

- разработать, согласовать с научным руководителем и впоследствии соблюдать план подготовки выпускной квалификационной работы (задание на преддипломную практику);

- заблаговременно согласовывать даты и время встреч с научным руководителем в течение последнего года обучения;

- занимать активную позицию при подготовке выпускной квалификационной работы;

- представлять научному руководителю выполненные письменно разделы или промежуточные варианты выпускной квалификационной работы для комментариев и обсуждения в рамках сроков, установленных в утвержденном плане подготовки (задании – Приложение 7);

3.6. Студент не позднее **10 октября последнего года обучения** должен представить научному руководителю:

- тему выпускной квалификационной работы;

- план подготовки выпускной квалификационной работы (задание – Приложение 7) с указанием контрольных сроков представления научному руководителю ее разделов.

#### **4. Представление работы**

4.1. Выпускная квалификационная работа представляется на кафедру в сроки, указанные в задании работы, в печатном переплетенном виде и в электронном варианте.

Работа должна содержать отзыв научного руководителя (Приложение 6), рецензию (Приложение 5) и задание (Приложение 7).

4.2. После представления выпускной квалификационной работы на кафедру в нее не могут быть внесены никакие изменения.

4.3. При нарушении сроков и порядка представления выпускной квалификационной работы студент может быть не допущен к защите.

#### **5. Рецензирование работы**

5.1. Выпускная квалификационная работа, допущенная к аттестации научным руководителем, в обязательном порядке проходят рецензирование.

5.2. Рецензента назначает кафедра из числа специалистов-практиков или руководителей отделов, организаций (например, директор по маркетингу, управляющий подразделением торговли, главный менеджер по коммерческим вопросам, коммерческий директор и т.п.) или преподавателей ЧОУ ВО «КИУ (ИЭУП)», имеющих степень кандидата наук.

5.3. В обязанности рецензента входит:

– проверка представленной на рецензирование выпускной квалификационной работы;

– предоставление письменной рецензии на выпускную квалификационную работу по форме Приложения 5 не позднее 7 дней до назначенной даты публичной защиты.



## 6. Защита ВКР

6.1. Защита выпускной квалификационной работы происходит на открытом заседании, в присутствии преподавателей кафедры, студентов и членов аттестационной комиссии. Ход защиты оформляется протоколом, который утверждается членами Государственной экзаменационной комиссии (ГЭК).

6.2. Защита выпускной квалификационной работы включает в себя устный доклад студента, ответы на вопросы членов экзаменационной комиссии, комментарии членов комиссии и заключительное слово студента, содержащее ответ на замечания и пожелания, высказанные членами комиссии во время защиты.

6.3. Доклад студента должен сопровождаться презентационными материалами, предназначенными для всеобщего просмотра (презентация Microsoft PowerPoint). Общая продолжительность устного доклада не может превышать 7 минут.

6.4. В докладе студента обязательно должны быть отражены следующие вопросы:

- название выпускной квалификационной работы;
- актуальность темы выпускной квалификационной работы;
- цели и задачи работы;
- структура выпускной квалификационной работы;
- краткое описание методов сбора и анализа информации;
- основные результаты, полученные студентом.

6.5. Итоговая оценка за выпускную квалификационную работу выставляется ГЭК по итогам защиты выпускной квалификационной работы с учетом оценок, выставленных научным руководителем и рецензентом, а также результатов проверки выпускной квалификационной работы на предмет

соответствия требованиям настоящих указаний.

6.6. Итоговая оценка за выпускную квалификационную работу выставляется по шкале «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

## **7. Требования к структуре работы**

7.1. Выпускная квалификационная работа должна содержать следующие структурные элементы и в следующем порядке:

- титульный лист по форме Приложения 2;
- содержание;
- введение;
- основная часть, состоящая из 2-х разделов;
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.

Кроме того, к работе подшиваются отзыв научного руководителя и рецензия.

7.2. Содержание включает в себя пронумерованные названия разделов и подразделов выпускной квалификационной работы, с указанием номеров страниц (Приложение 3).

7.3. Введение содержит:

- обоснование выбора темы выпускной квалификационной работы и ее актуальность;
- формулировку цели и задач исследования;
- определение объекта и предмета исследования;
- краткую характеристику структуры работы;
- краткий обзор литературы по теме, позволяющий определить

положение работы в общей структуре публикаций по данной теме.

7.4. Основная часть работы состоит из двух разделов, содержание которых должно точно соответствовать и полностью раскрывать заявленную тему работы, поставленные задачи и сформулированные вопросы исследования. Разделы основной части должны быть сопоставимыми по объему и включать в себя:

– **Первый**, теоретический раздел содержит результат анализа литературы по теме выпускной квалификационной работы, состояние исследуемой проблемы, обоснование выбранного варианта методов для решения исследуемой проблемы, теоретический материал по предмету исследования. Кроме того, в данном (теоретическом) разделе должны быть развернутые определения основных понятий, используемых при раскрытии поставленной темы, точки зрения отечественных и зарубежных авторов по теоретическим проблемам.

– **Второй** раздел содержит описание проведенной автором аналитической работы, включая методику и инструментарий исследования. Раздел следует начать с краткого описания объекта исследования – предприятия: организационная структура коммерческой службы (отдела), система планирования и управления коммерческой деятельностью; характеристика методологии и методики проведенного автором исследования. Полученная в ходе исследования информация обрабатывается, интерпретируется, формулируются выводы о состоянии предмета и объекта исследования. Выводы сопровождаются рисунками и таблицами. Данный раздел делится по этапам исследования, применяемым методам, предметам диагностики и.п. Кроме того, в разделе должны содержаться предложения автора по совершенствованию деятельности объекта исследования (это последний подраздел данного раздела).

7.5. Раздел «Заключение» отражает обобщенные результаты выводов и полученных результатов.

7.6. Список использованной литературы оформляется в соответствии с Приложением 4. Он должен включать не менее 30 наименований, иметь сквозную нумерацию.

7.7. В Приложения включаются материалы, имеющие дополнительное справочное или документально подтверждающее значение, но не являющиеся необходимыми для понимания содержания выпускной квалификационной работы, например, копии документов, выдержки из отчетных материалов, отдельные положения из инструкций и правил, статистические данные.

## **8. Правила оформления выпускной квалификационной работы**

8.1. К защите принимаются только сброшюрованные работы, выполненные с помощью компьютерного набора.

8.2. Рекомендуемый объем выпускной квалификационной работы – от 40 до 50 страниц печатного текста без титульного листа, содержания, списка используемой литературы, приложений. Текст выпускной квалификационной работы должен быть напечатан на одной стороне стандартного листа формата А4 (270 x 297 мм) с соблюдением следующих характеристик:

– шрифт Times New Roman;

– размер – 14;

– интервал – 1,5;

– верхнее и нижнее поля – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 10 мм;

– заголовки разделов печатаются жирным шрифтом Times New Roman, размер 14.

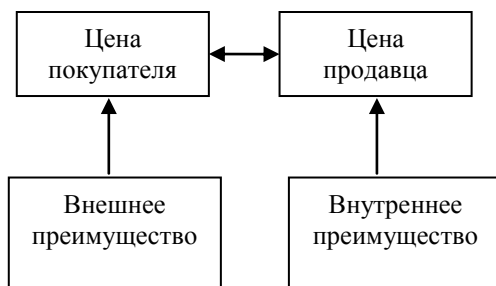
Между заголовком раздела и подраздела оставляется одна пустая строчка.

8.3. Логически законченные элементы текста, объединённые единой мыслью, должны выделяться в отдельные абзацы. Первая строка абзаца должна иметь отступ (1,27 см).

8.4. Все страницы выпускной квалификационной работы должны быть пронумерованы арабскими цифрами сквозной нумерацией по всему тексту. **Приложения несут отдельную нумерацию.** Нумерация начинается с введения и является 6 страницей работы. **Нумерация страниц проставляется в правом верхнем углу.**

8.5. Разделы, подразделы (кроме введения, заключения и списка использованной литературы) нумеруются арабскими цифрами (например, раздел 1, подраздел 1.1). При этом слова: «раздел» и «подраздел» не пишутся перед номером, следом за номером идет название соответствующего подраздела.

8.6. Рисунки и таблицы располагаются в работе непосредственно после текста, имеющего на них ссылку (выравнивание по центру страницы). К рисункам относят схемы, графики, диаграммы. Рисунки и таблицы имеют отдельную сквозную нумерацию в рамках каждого подраздела. Например: «Рис. 1.2.3...» – третий рисунок второго подраздела первого раздела. Рисунки сопровождаются названием под рисунком. Слово «Рис.» с номером и названием располагается по центру сразу под рисунком (рис. 1.2.3.).



### Рис. 1.2.3. Баланс конкурентных преимуществ

Слово «Таблица» и ее порядковый номер (без знака номер) в рамках каждого подраздела пишется справа сверху самой таблицы, затем по центру (строчкой ниже) дается ее название и единица измерения (если она общая для всех граф и строк таблицы). Разрывать таблицу и переносить ее на другую страницу можно только в том случае, если она целиком не умещается на одной странице. При этом на другую страницу переносится заголовок «Продолжение таблицы 2.2.1.».

Таблица 2.2.1.

#### Характерные черты персонала организации и их основные переменные

Компетентность	Культура	Социально-демографический
Степень подготовленности человека к различным видам деятельности, или знания Владение широким классом навыков	Доброжелательность Аккуратность Вежливость Терпимость Внимательность Эрудиция Ответственность и т.д.	Возраст Уровень образования Соотношение мужчин и женщин

Источник: Отчетные данные о работе группы входящих вызовов ОКЦ г. Набережные Челны за 2016 г.

Необходимо указывать год, за который приводятся данные, названия и измерители показателей, а также источник, на основе которого составлена таблица. Если таблица целиком заимствована или составлена по нескольким источникам, то под таблицей следует ссылка на источник. Авторство не указывается, если таблица составлена исполнителем выпускной

квалификационной работы на основе первичных материалов.

В таблицах можно использовать одинарный интервал, а размер шрифта сократить до 10-12. Названия таблиц и рисунков следует выделять жирным шрифтом. Во всех таблицах и рисунках должны быть проставлены единицы измерения.

8.7. Ссылка – важный элемент оформления выпускной квалификационной работы. Она используется в следующих случаях:

- при прямом цитировании с использованием кавычек;
- если приводится цифровой и иной не общеизвестный материал других авторов;
- при упоминании точек зрения на рассматриваемую проблему тех или иных авторов;
- в случаях упоминания книг, статей, документов и пр.

Ссылка оформляется непосредственно в тексте работы, по окончании смысловой единицы текста (как правило, абзаца, предложения или части сложного предложения). Ссылка оформляется или на источник в целом, или на его часть (страницы). Примеры:

- на источник в целом: [7] (данная книга или статья находится под номером 7 в списке использованной литературы);
- на одну страницу: [7, с.54] (приведённая точка зрения приведена на 54-й странице книги или журнала);
- на диапазон страниц: [7, с.54-56];
- на одно из Приложений к выпускной квалификационной работе: (Приложение 3).

После ссылки ставится тот знак препинания, который необходим по правилам русского языка: точка, запятая, точка с запятой, двоеточие, многоточие.

8.8. Формулы должны располагаться отдельными строками с выравниванием по центру страницы. Формулы имеют свою нумерацию в рамках подраздела (например, 2.2.1 – это первая формула в рамках второго подраздела второго раздела). Расшифровка формулы следует ниже формулы с отступом 1,27 см со слова «где».

$$CPT = \frac{C}{A} \times 1000, \quad (2.2.1.)$$

где, С – стоимость рекламы;

А – аудитория одного выпуска.



**Тематика ВКР**

1. Анализ коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
2. Анализ организации работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности предприятия.
3. Коммерческо-сбытовые операции с торгово-посредническим звеном и их содержание.
4. Контроль и обеспечение качества непродовольственных товаров.
5. Контроль и обеспечение качества продовольственных товаров.
6. Использование инструментов маркетинга в организации розничной торговли.
7. Мерчандайзинг в организации продвижения товаров.
8. Совершенствование продажи товаров со склада.
9. Организация выездной торговли.
10. Организация выставочной деятельности коммерческой фирмы.
11. Совершенствование коммерческой деятельности торгово-посреднической фирмы.
12. Пути повышения эффективности материально-технического снабжения предприятия.
13. Организация коммерческой деятельности на основе франчайзинга.
14. Организация перемещения и хранения грузов на складах торговых предприятий.
15. Организация послепродажного обслуживания товаров.
16. Организация поставок товаров на склад оптового предприятия.
17. Организация приемочного контроля товаров.
18. Организация рекламной деятельности предприятия.
19. Исследование сбытовой деятельности предприятия.
20. Организация сервисного обслуживания покупателей.
21. Организация сертификации товаров.
22. Организация сетевой розничной торговли.
23. Организация торговли непродовольственных товаров.
24. Организация торговли продовольственных товаров.
25. Организация экспертизы товаров.
26. Покупательский спрос на товары: оценка, оптимизация.

27. Исследование потребительских предпочтений на рынке розничной торговли (на примере конкретного рынка).
28. Оценка эффективности коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
29. Прогрессивные виды упаковки и тары.
30. Развитие стандартизации товаров.
31. Разработка рекламных акций торгового предприятия.
32. Совершенствование маркировки товаров.
33. Совершенствование методов кодирования товаров.
34. Управление ассортиментом товаров (услуг).
35. Управление товарными запасами на торговом предприятии.
36. Изучение эффективности рекламной деятельности коммерческого предприятия.
37. Мероприятия по стимулированию сбыта розничного (оптового) предприятия.
38. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия (оптовой, розничной или мелкооптовой торговли).
39. Использование прогрессивных форм продажи и методов обслуживания покупателей.
40. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности.
41. Современные технологии электронной коммерции.
42. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
43. Совершенствование закупочной деятельности предприятия.
44. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия.
45. Совершенствование складской деятельности торгового предприятия.
46. Изучение маркетинговой деятельности торгового предприятия.
47. Совершенствование работы коммерческой службы (отдела) промышленного предприятия.
48. Формирование имиджа коммерческого предприятия.
49. Изучение отношения потребителей к торговой организации.
50. Программа стимулирования продаж торгового предприятия.

**ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет  
имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»  
Колледж**

«Допустить к защите»  
Заведующий кафедрой

---

**ИССЛЕДОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА МАГАЗИНА ДЕТСКИХ  
ИГРУШЕК «УЕНЧЫК»**

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
Специальность 38.02.04 «Коммерция»**

**Выполнил:** \_\_\_\_\_

студент гр. \_\_\_\_\_

**Научный руководитель:** \_\_\_\_\_

**Казань – 2017**

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение.....	5
1. Ассортиментная политика фирмы: теоретические аспекты проблемы.....	7
1.1. Сущность и социально-экономическое значение ассортимента...	7
1.2. Основные показатели ассортимента.....	12
1.3. Методы анализа ассортимента.....	18
2. Изучение эффективности ассортимента магазина «Уенчык».....	23
2.1. Краткая характеристика торгового предприятия.....	23
2.2. Изучение системы управления ассортиментом и анализ его эффективности.....	27
2.3. Изучение отношения потребителей к ассортименту предприятия	31
2.4. Пути совершенствования ассортиментной политики «Уенчык».....	35
Заключение.....	39
Список использованной литературы.....	40
Приложения	

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СПИСКА ЛИТЕРАТУРЫ В  
СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ ГОСТАМИ**

(ГОСТ 7.1 – 2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления» принят Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации, протокол №12 от 2 июля 2003г.)

*Порядок расположения источников в списке использованной литературы*

1. Нормативные документы приводятся в порядке юридической силы (Конституция, кодексы, федеральные конституционные законы, федеральные законы, законы РТ, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ и т.д.)
2. Специальная литература (книги, учебники, учебные пособия, учебно-методические пособия, статьи из журналов, газет, отчеты, планы, статистика организации) в строгом алфавитном порядке.

*Примеры*

**Нормативные документы**

О рекламе: федеральный закон РФ от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. – 2016. – 15 марта.

**Учебники и учебные пособия одного автора**

Брагин, Л. А. Электронная коммерция: учебник / Л. А. Брагин. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2015. – С. 185-188.

Васильев, А.А. Система муниципального управления : учебник / А. А. Васильев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : КНОРУС, 2016. – 736 с.

**Учебники и учебные пособия двух или трех авторов**

1. Хруцкий, В.Е. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка: учебное пособие / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – 2-е изд., перераб., доп. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 528 с.

**Учебники и учебные пособия с четырьмя и более авторами**

Основы профориентологии: учеб. пособие / С.И. Вершинин [и др.]. – М.: Академия, 2016. – 176 с. – (Высшее профессиональное образование).

### **Учебники и учебные пособия под редакцией**

Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / под ред. проф. В.А. Алексунина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2016. – 716 с. – ISBN 5-84798-913-1.

### **Монографии**

Белицкая, А.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства: монография / А. В. Белицкая. – М.: Статут, 2013. – 191 с.

### **Переводное издание**

Ландсбаум, М. Маркетинг XXI век: учеб.-практ. пособие / М. Ландсбаум ; пер. с англ. О.В. Степановой. – М.: ТК Велби: Изд-во «проспект», 2016. – 448 с.

### **Журналы (газеты)**

#### ***статья одного автора***

Орлов, А. И. Новая парадигма математических методов экономики / А. И. Орлов // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 36(339). – С. 25-36.

#### ***статья двух или трех авторов***

Зубец, А.Н. Потребительская активность российского населения / А. Н. Зубец, И. В. Тарба // Финансы. – 2014. – № 9. – С. 70-72,

#### ***статья четырех и более авторов***

Кравченко, Н. А. Конкурентоспособность на основе инноваций: международное позиционирование России / Н.А. Кравченко [и др.] // Проблемы прогнозирования. – 2013. – № 5 (140). – С. 90-101.

### **Интернет-ресурсы**

[www.edu.ru](http://www.edu.ru) – Российский федеральный портал. – Дата обращения: 23.11.2017.

[www.triz.minsk.by](http://www.triz.minsk.by) – Журнал «Технологии творчества» (Web-сайт Школы ТРИЗ, г. Минск, Беларусь). – Дата обращения: 13.11.2017.

### **Архив предприятия / организации**

1. Отчеты по доставке продукции компании ООО «Уенчык».
2. Должностные инструкции ООО «Уенчык».
3. Штатное расписание ООО «Уенчык».

**РЕЦЕНЗИЯ**

**на ВКР**

---

---

(полное название темы согласно приказу)

Студента (ки) \_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество)

специальности 38.02.04 «Коммерция»

Актуальность и практическая значимость темы

---

---

---

Объем выпускной квалификационной работы составляет \_\_\_\_ страниц машинописного текста: включает \_\_\_\_\_ таблиц, \_\_\_\_\_ рисунков; список использованной литературы \_\_\_\_\_ наименований.

Полнота раскрытия темы и использования литературных источников

---

---

---

---

Соблюдение принципов сбора информации. Качество использования методического инструментария. Репрезентативность собранных данных

---

---

---

---

Обоснованность выводов и предложений, возможность использования их на практике \_\_\_\_\_

Качество оформления выпускной квалификационной работы

Замечания по выпускной квалификационной работе

Выполненная выпускная квалификационная работа заслуживает оценки

(отлично, хорошо, удовлетворительно)

Фамилия, имя, отчество рецензента

Место работы

Занимаемая должность

Рецензент \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_ г.

Место печати



**ОТЗЫВ**

**на ВКР**

Студента (ки) \_\_\_\_\_

специальности 38.02.04 «Коммерция»

Тема \_\_\_\_\_

(полное название темы согласно приказу)

**СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА**

Обоснование студентом актуальности темы, постановка целей и задач исследования \_\_\_\_\_

Уровень теоретического освещения проблемы, полнота обзора взглядов видных российских и зарубежных ученых и практиков \_\_\_\_\_

Качество проведенного анализа \_\_\_\_\_

Основные положения и предложения автора \_\_\_\_\_

Достоверность выводов, предложений, рекомендаций, их обоснованность и оценка эффективности мероприятий, предлагаемых автором выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_

Соответствие работы заданию, степень раскрытия темы выпускной квалификационной работы \_\_\_\_\_

Полнота и достаточность литературных источников, статистических материалов и актуальных статей периодической печати \_\_\_\_\_

Качество оформления работы, наличие графического и табличного представления информации \_\_\_\_\_

Недостатки работы \_\_\_\_\_

Характеристика студента и его отношение к выпускной квалификационной работе \_\_\_\_\_

Представленный проект \_\_\_\_\_

(соответствует, не соответствует)

требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть допущен к защите.

Научный руководитель

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

уч. степень, уч. звание, должность подпись

Ф.И.О.

**ЗАДАНИЕ**

**на ВКР**

Студенту специальности 38.02.04 «Коммерция» (гр. К2251/9)

\_\_\_\_\_  
(Фамилия, Имя, Отчество)

**Тема** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Научный руководитель \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(Фамилия И.О.) (подпись)

\_\_\_\_\_  
Студент \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(Фамилия И.О.) (подпись)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Примечание:

1. Задание составляется в 2-х экз. – для студента и кафедры.
2. Объем работы 40-50 стр. машинописного текста.
3. Содержание работы с оборотной стороны.

## ВВЕДЕНИЕ

I. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

1.1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

1.2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

1.3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

II. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2.3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Заключение**

**Список литературы**

Я, \_\_\_\_\_ (ФИО), уведомлен, что заимствование в выпускной квалификационной работе материалов других авторов без указания соответствующих ссылок признается плагиатом и является основанием для не допуска к защите бакалаврской работы.

\_\_\_\_\_  
подпись студента

**ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет  
имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»  
Колледж**

**ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ К ОРГАНИЗАЦИИ  
РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ  
СУПЕРМАРКЕТА «БЭХЕТЛЕ»**

**Выпускная квалификационная работа**

**Специальность 38.02.04 «Коммерция»**

**Выполнил:** \_\_\_\_\_

студент гр. К2251/9

**Научный руководитель:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Казань – 2018**

## Рекомендуемая литература

### Основная литература:

1. Тимофеева, В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник / В.А. Тимофеева. – 12-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013. – 495с.
2. Голубенко О. А. Товароведение непродовольственных товаров [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 336 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=497478>
3. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учеб. пособие / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2014. – 464с.
4. Жулидов С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2017. – 352 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=905831>
5. Блюм М.А. Маркетинг рекламы [Электронный ресурс]: учеб. пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова. – 2-е изд. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 144с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=460565>
6. Лукина А.В. Маркетинг товаров и услуг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.В. Лукина. – 2-е изд., доп. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=412829>
7. Жулидов С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / С.И. Жулидов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 352 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=417625>

### Дополнительная литература:

1. Токарев, Б.Е. Маркетинговые исследования: учебник / Б.Е. Токарев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 509с.
2. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник и практикум по СПО / Г.В. Шадрина. – М.: Изд-во Юрайт, 2016. – 516с.
3. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / С.М. Пястолов. – 14-е изд., стер. – М.: Академия, 2017. – 378с.
4. Дроздов, П.А. Логистика в АПК. Практикум: учеб. пособие / П.А. Дроздов. – Минск: Изд-во Гревцова, 2013. – 221с.
5. Доценко, В.А. Практическое руководство по санитарному надзору за предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности,

общественного питания и торговли: учеб. пособие / В.А. Доценко. – 4-е изд., стер. – СПб.: ГИОРД, 2013. – 831с.

6. Гришин, В.Н. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебник / В.Н. Гришин, Е.Е. Панфилова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 415с.

7. Павлова, Н.Н. Маркетинг в практике современной фирмы: учебник для бизнес-школ / Н.Н. Павлова. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2015. – XIV, 369с.

8. Шай, Оз. Организация отраслевых рынков. Теория и ее применение = Industrial Organization. Theory and Applications : учебник / О. Шай ; пер. с англ. Н.В. Шиловой под науч. ред. М.И. Левина. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 503с.

9. Жулидов С.И. Коммерция (по отраслям). Учебно-методическое пособие по подготовке и защите выпускной квалификационной работы [Электронный ресурс]: учеб. пособия / С.И. Жулидов и др. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 96с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=464271>

10. Герасимов Б.И. Основы логистики [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Б.И. Герасимов, В.В. Жариков, В.Д. Жариков. – 2-е изд. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 304с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=463029>

11. Алексина С.Б. Мерчандайзинг [Электронный ресурс]: учеб. пособие / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 152с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=443903>