

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

РУКОВОДСТВО К НАПИСАНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

по специальности
080111.65 «Маркетинг»
080301.65 «Коммерция (торговое дело)»

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2011

Руководство к написанию выпускной квалификационной работы составлено в соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта России. В руководстве даны организационно-методические рекомендации по выполнению выпускной квалификационной работы.

Предназначено студентам по специальностям 080111.65 «Маркетинг» и 080301.65 «Коммерция (торговое дело)» всех форм обучения.

Составители: Н.А. Юрченко, ст. преподаватель кафедры маркетинга и коммерции;

А.А. Исаев, д-р экон. наук, профессор кафедры маркетинга и коммерции;

Е.Б. Кметь, канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции;

О.Г. Марченко, ст. преподаватель кафедры маркетинга и коммерции;

В.П. Сидоров, канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и коммерции.

Утверждено на заседании кафедры и коммерции от 31.05.2010 г., протокол № 9.

Рекомендовано к изданию учебно-методической комиссией института международного бизнеса и экономики ВГУЭС от 01.06.2010 г., протокол № 9.

© Издательство Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 2011

ВВЕДЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа (ВКР) является одним из видов итоговой государственной аттестации студента специальностям 080111.65 «Маркетинг» и 080301.65 «Коммерция (торговое дело)» и выполняется в форме дипломной работы.

К выполнению выпускной квалификационной работы допускаются студенты, успешно сдавшие итоговый междисциплинарный экзамен по специальности.

ВКР представляет собой законченную разработку, в которой должны быть изложены вопросы совершенствования маркетинговой или коммерческой деятельности предприятия в целом или ее отдельных составляющих. При подготовке выпускной квалификационной работы студент должен использовать знания по специальности, полученные в период обучения, а также материал, собранный во время преддипломной практики. Предприятие-база преддипломной практики, как правило, является и объектом исследования в дипломной работе.

Маркетолог – это специалист, основным результатом деятельности которого является устойчивое функционирование и развитие предприятия в конкурентной среде на основе гармонизации интересов потребителей и организации. Дипломированный специалист-маркетолог должен:

- осуществлять анализ, координацию и регулирование деятельности всех структур предприятия в окружающей среде;
- уметь исследовать рынок, его конъюнктуру, потребности и спрос, их динамику и в соответствии с этим определять стратегии предприятия в условиях конкуренции;
- формировать товарную политику предприятия;
- определять ценовую политику предприятия;
- выбирать канала распределения с учетом факторов, влияющих на сбыт товаров;
- формировать коммуникационную политику;
- принимать участие в разработке программ стратегического и оперативного маркетинга;
- определять эффективность маркетинговой деятельности.

Специалист коммерции – это специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. Дипломированный специалист коммерции должен:

- уметь выбирать товары и формировать товарной ассортимент;
- уметь подбирать покупателей и поставщиков;

- планировать и организовывать процессы закупки и продажи товаров;
- организовывать коммерческие взаиморасчеты;
- управлять товарными запасами;
- анализировать и оценивать эффективность коммерческой деятельности;
- исследовать и анализировать товарные рынки;
- прогнозировать и разрабатывать стратегии коммерческой деятельности предприятия на товарном рынке.

Дипломированный специалист должен понимать сущность и социальную значимость своей профессии, необходимость регулярно повышать свою квалификацию как с помощью дальнейшего обучения, так и самостоятельного овладения новыми знаниями.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

1.1. Общие положения по подготовке дипломной работы

Выпускная квалификационная работа является заключительным этапом подготовки специалиста-маркетолога и специалиста коммерции и имеет своей целью:

- углубление теоретических знаний, полученных за период обучения;
- закрепление навыков научно-исследовательской работы и владения общими и частными методами в области полученной специальности;
- демонстрация уровня овладения методикой исследования при решении разрабатываемых в дипломной работе проблем и вопросов;
- выяснение подготовленности студентов к самостоятельной работе в условиях современного состояния рыночной ситуации различного рода товаров и услуг;
- проверка способности автора видеть практические профессиональные проблемы и предлагать их наиболее целесообразные решения.

Выпускная квалификационная работа должна иметь высокий научно-теоретический уровень и практическую направленность, показать умение студента систематизировать и анализировать данные, полученные из результатов эксперимента, из научных статей, отчетных материалов, периодической и специальной литературы. В выпускной квалификационной работе студент должен показать результаты проведенного исследования по теме, обобщить комплекс знаний, полученных за время обучения по специальности.

Студенты выполняют выпускную квалификационную работу в форме дипломной работы. Дипломная работа представляет собой самостоятельное научное исследование, уровень которого должен отвечать образовательной программе, а содержание подтверждать соответствие уровня подготовки выпускника требованиям Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности.

К дипломному проектированию допускаются студенты, завершившие полный курс обучения в соответствии с учебным планом специальности, включая успешное прохождение преддипломной практики и сдачу итогового междисциплинарного экзамена по специальности.

Согласно графику учебного процесса период дипломного проектирования у студентов специальности 080111.65 «Маркетинг» составляет 9 недель, а у студентов специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)» – 12 недель.

В период дипломного проектирования *студент обязан:*

- до выхода на преддипломную практику выбрать и согласовать с научным руководителем тему ВКР;
- написать заявление на закрепление темы и научного руководителя ВКР;
- придерживаться задания на ВКР, составленное научным руководителем;
- строго соблюдать график дипломного проектирования;
- посещать консультации научного руководителя согласно его графику консультаций;
- посещать консультации по нормоконтролю согласно графику, составленному выпускающей кафедрой;
- получить сопроводительные документы к дипломной работе (отзыв и рецензию);
- собрать все необходимые подписи на титульном листе, задании и календарном графике ВКР;
- явиться на две предварительные защиты дипломной работы, организованные выпускающей кафедрой.

После защиты дипломной работы студенту специальности 080111.65 «Маркетинг» присваивается квалификация «Маркетолог» по специальности «Маркетинг», а студенту специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)» – «специалист коммерции» по специальности «Коммерция (торговое дело)».

1.2. Тематика дипломных работ

Тематика дипломных работ устанавливается выпускающей кафедрой. Перечень тем ежегодно обновляется, и доводится до сведения студентов за месяц до выхода на последнюю экзаменационную сессию и до выхода на преддипломную практику. Корректировка тематики выпускных квалификационных работ закрепляется протоколом заседания кафедры.

Студент может выбрать тему из предлагаемого перечня или сформулировать самостоятельно (с помощью руководителя) с необходимыми обоснованиями целесообразности ее разработки. Для закрепления темы дипломной работы необходимо написать заявление на имя заведующего кафедрой (Приложение 1). В заявлении указывается имя научного руководителя, под чьим руководством студент желает выполнять

дипломную работу. В функции *научного руководителя дипломной работы входит:*

- составить задание на выпускную квалификационную работу (Приложение 2);
- ориентировать студента в направлениях поиска необходимой литературы и источников по теме ВКР;
- проводить консультации студента–дипломника согласно графику консультаций по теоретическим, аналитическим и практическим вопросам дипломной работы;
- контролировать ход дипломного проектирования и соблюдение студентом сроков подготовки работы;
- проверять выполняемую дипломную работу (по частям и в целом);
- составить письменный отзыв на дипломную работу студента (Приложение 3);
- консультировать студента по составлению доклада на защиту диплома.

Тема закрепляется за студентом распоряжением по институту на основании личного заявления, поданного до выхода на преддипломную практику. По окончании преддипломной практики и результатам ее защиты допускается корректировка темы выпускной квалификационной работы по личному заявлению студента о корректировке темы.

Приказ ректора об утверждении темы выпускной квалификационной работы и назначении руководителя дипломной работы издается после сдачи государственных экзаменов и до дня фактического начала дипломного проектирования.

Уточнение и изменение (корректировка) темы выпускной квалификационной работы после утверждения приказа производится в исключительных случаях по представлению служебной записки, как правило, в первой половине срока дипломного проектирования и утверждается приказом ректора.

1.3. Порядок выполнения дипломной работы

На выполнение выпускной квалификационной работы студенту отводится время согласно графику учебного процесса и требованиям государственного образовательного стандарта по специальностям 080111.65 «Маркетинг» и 080301.65 «Коммерция (торговое дело)».

Выполнение выпускной квалификационной работы осуществляется в следующей последовательности:

- 1) Выбор темы.
- 2) Закрепление темы и руководителя дипломной работы.

- 3) Получение задания на дипломную работу от руководителя.
- 4) Составление графика дипломного проектирования.
- 5) Написание дипломной работы.
- 6) Нормоконтроль.
- 7) Получение отзыва научного руководителя.
- 8) Получение рецензии на диплом.
- 9) Подпись диплома у заведующего кафедрой.
- 10) Окончательная компоновка диплома.
- 11) Предварительная защита дипломной работы.
- 12) Защита дипломной работы.

После того, как тема выпускной квалификационной работы выбрана, закреплена соответствующим приказом, научный руководитель студента составляет задание на дипломную работу. В нем рекомендуется основное содержание работы в разрезе отдельных разделов, исходный материал исследования, перечень графического материала, который необходимо привести в работе. При необходимости руководитель указывает консультантов по отдельным разделам работы. Задание на дипломную работу утверждается заведующим кафедрой.

Важным этапом при получении задания является составление графика работы над ВКР (Приложение 3). Руководитель на первой неделе работы над ВКР оказывает студенту помощь в разработке календарного графика работы на весь период выполнения ВКР с указанием очередности выполнения отдельных этапов, их содержания. На основании задания руководителя студент определяет содержание дипломной работы.

Руководитель проверяет выполнение работы (по частям и в целом), проводит систематические, предусмотренные расписанием консультации.

В период дипломного проектирования выпускающая кафедра назначает студентам две предварительные защиты дипломной работы: первая – через две недели после сдачи итогового междисциплинарного экзамена по специальности вторая – за две недели до даты предполагаемой защиты ВКР согласно графику учебного процесса. График предварительных защит вывешивается на доске объявлений кафедры, согласовывается с дирекцией института.

На первую предварительную защиту студент обязан предоставить комиссии, которая состоит из преподавателей выпускающей кафедры:

- план первого (теоретического) и второго (аналитического) разделов дипломной работы, утвержденный научным руководителем;
- первый раздел ВКР, законченный по содержанию и имеющий ссылку на список использованных источников;
- список использованных источников, оформленный в соответствии со стандартами ВГУЭС.

На вторую предварительную защиту студент обязан предоставить:

– законченную по содержанию и оформленную в соответствии с требованиями нормоконтроля дипломную работу (с подписями научного руководителя и нормоконтролера на титульном листе ВКР);

– отзыв научного руководителя на дипломную работу.

Результаты предзащит студентов фиксируются в протоколах заседаний кафедры.

Студент, не явившийся на предзащиту, а также не прошедший ее, по решению кафедры может быть отчислен из университета как невыполнивший дипломное проектирование в срок с правом восстановления через год.

1.4. Компонировка дипломной работы

Компировка выпускной квалификационной работы включает ряд этапов. После завершения работы над ВКР и прохождения нормоконтроля, выпускная квалификационная работа представляется научному руководителю для получения отзыва. На данном этапе страницы ВКР должны быть скомпонованы в следующем порядке:

1. Титульный лист (2 экз.)
2. Задание на дипломную работу (2 экз.)
3. Содержание диплома (оглавление)
4. Введение
5. Основная часть
6. Заключение
7. Список использованных сокращений (если таковые имели место)
8. Список использованных источников
9. Приложения

Научный руководитель дает отзыв на ВКР, где отмечает ее положительные и отрицательные стороны, оценивает соответствие работы заданию, характеризует степень самостоятельности и дает заключение о допуске дипломной работы к защите. Отзыв руководителя оформляется в двух экземплярах и заверяется в отделе кадров ВГУЭС (если руководитель – сотрудник ВГУЭС). Руководитель подписывает титульный лист (два экземпляра), раздаточный материал. Если по дипломной работе были закреплены консультанты, то они подписывают титульный лист до руководителя.

Кроме того, научному руководителю предоставляется доклад о результатах исследования (он зачитывается на защите государственной экзаменационной комиссии) и раздаточный материал для членов Государственной экзаменационной комиссии.

Далее выпускная квалификационная работа передается на рецензию (Приложение 5). Рецензентов на дипломные работы назначает кафедра. Студент связывается с рецензентом и передает ему дипломную работу. Срок рецензирования выпускной квалификационной работы не менее 3 дней. Рецензия должна быть заверена печатью организации, в которой работает рецензент. Рецензия выписывается в двух экземплярах. Рецензент подписывает два экземпляра титульного листа.

На следующем этапе дипломная работа предоставляется на подпись заведующему кафедрой.

При этом дипломная работа должна быть скомпонована и сброшюрована (отзывы научного руководителя и рецензии не брошюруются) следующим образом:

1. Титульный лист (2 экз.)
2. Задание на дипломную работу (2 экз.)
3. Отзыв научного руководителя (2 экз.)
4. Рецензия на дипломную работу (2 экз.)
5. Содержание диплома (оглавление)
6. Введение
7. Основная часть
8. Заключение
9. Список использованных сокращений (если таковые имели место)
10. Список использованных источников
11. Приложения

Заведующий кафедрой проверяет работу по форме и содержанию, определяет ее соответствие предъявляемым требованиям в течение 3 дней. Заведующий кафедрой утверждает работу, допускает ее к защите, ставя свою подпись на титульном листе дипломной.

После утверждения дипломной работы заведующим кафедрой студент должен произвести окончательную компоновку выпускной квалификационной работы. Кроме скомпонованного диплома должны быть собраны и оформлены следующие документы:

1. сброшюрованную дипломную работу
2. диск с дипломной работой
3. в отдельной папке (файле):
 - титульный лист (1 экз.);
 - отзыв научного руководителя (1 экз.);
 - рецензия на дипломную работу (1 экз.).

В отдельных папках (файлах) должен быть представлен раздаточный материал с первым экземпляром титульного листа в количестве, соответствующем количеству членов ГЭК (образец титульного листа раздаточного материала представлен в Приложении 6).

1.5. Защита дипломной работы

Защита выпускных квалификационных работ проводится в сроки, установленные графиком учебного процесса университета. Защита дипломной работы происходит перед государственной экзаменационной комиссией, в которой представлены ведущие преподаватели кафедры и представители сторонних организаций – маркетологи, руководители маркетинговых и коммерческих служб предприятий, представители бизнеса, начальники коммерческих служб и отделов продаж предприятий, а также преподаватели других вузов. Персональный состав ГЭК утверждается приказом ректора ВГУЭС отдельно по каждой специальности.

В начале процедуры защиты выпускной квалификационной работы секретарь ГЭК представляет студента и объявляет тему работы. Дипломник получает слово для доклада. Содержание доклада должно раскрывать результаты проведенного исследования. Структуру доклада дипломник согласовывает с научным руководителем. Как правило, начинают доклад с обращения к председателю и членам государственной экзаменационной комиссии. Далее коротко обосновывают актуальность темы, обозначают цель и задачи исследования. Затем характеризуют объект исследования, основные показатели деятельности организации за исследуемый период и переходят к изложению результатов исследования. В конце доклада следует сформулировать рекомендации хозяйствующему субъекту.

К докладу готовят раздаточный материал и (или) презентация, первый экземпляр которого прилагается к дипломной работе. Раздаточный материал выдается каждому члену государственной экзаменационной комиссии (7 членов комиссии). Раздаточный материал должен иллюстрировать основные положения доклада. По ходу изложения результатов исследования следует ссылаться на рисунки и таблицы раздаточного материала.

Рисунки и таблицы, выносимые в раздаточный материал, согласовываются с научным руководителем. Как правило, для иллюстрации основных положений защиты в раздаточный материал выносят цели и задачи исследования, таблицу основных технико-экономических показателей деятельности исследуемой организации, рисунок организационно-управленческой структуры предприятия-объекта исследования, а также другие классификационные схемы, аналитические таблицы, графики, диаграммы и рисунки, которые дают представление о коммерческой деятельности предприятия, а также о комплексе маркетинга предприятия или его отдельных элементах.

Продолжительность доклада должна быть не более 10 минут. По регламенту на защиту одного студента отводится 0,5 академических часа.

По завершении доклада члены ГЭК имеют возможность задать вопросы студенту-выпускнику. Вопросы членов ГЭК и ответы студента записываются секретарем ГЭК в протокол. Далее секретарь зачитывает отзыв научного руководителя диплома и рецензию на дипломную работу. После этого выпускнику предоставляется возможность ответить на замечания научного руководителя и рецензента.

Окончательная (балльная) оценка выпускной квалификационной работе выносится на закрытом заседании ГЭК большинством голосов членов ГЭК. Результат защиты определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» и объявляется в день защиты ВКР после оформления в установленном порядке протоколов заседаний экзаменационной комиссии по защите выпускных квалификационных работ. ГЭК принимает общее решение о присвоении студенту соответствующей квалификации и выдаче ему диплома. ГЭК имеет право рекомендовать дипломные работы к публикации, на конкурс, к практическому использованию, а наиболее способных выпускников (по согласованию с директором института и заведующим кафедрой) – в аспирантуру и магистратуру.

Оценки «отлично» заслуживает студент, дипломная работа которого, выполненная в полном соответствии с предъявляемыми к содержанию и оформлению требованиями; студент показал глубокое владение материалом, способность провести презентацию результатов исследования, умение определять и расставлять приоритеты, а также аргументировано и на высоком профессиональном уровне отвечал на вопросы членов ГЭК.

Оценки «хорошо» заслуживает студент, дипломная работа которого, выполненная в соответствии с предъявляемыми к содержанию и оформлению требованиями, студент показал хорошее владение материалом, способность провести презентацию результатов исследования, аргументировано отвечал на вопросы членов ГЭК.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, дипломная работа которого, выполненная в соответствии с предъявляемыми требованиями, студент показал владение материалом, способность представить результаты исследования.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студентам, не показавшим владения материалом по теме исследования, не представившим результаты и основные положения дипломной работы комиссии.

Если студент получил оценку «неудовлетворительно» при защите выпускной квалификационной работы, то он отчисляется из университета и имеет право восстановиться через год.

Государственная экзаменационная комиссия решает, может ли студент при восстановлении представить к повторной защите ту же работу с доработкой, определяемой комиссией, или обязан выполнить работу по новой теме.

Если государственная экзаменационная комиссия решила изменить тему дипломной работы (проекта), то студенту при восстановлении назначается новый руководитель ВКР и за ним закрепляется другая тема ВКР, которую он выполняет в течение времени, отведенного графиком учебного процесса на ее выполнение. При изменении темы ВКР студент должен снова пройти преддипломную практику.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

2.1. Этапы выполнения выпускной квалификационной работы

Выполнение выпускной квалификационной работы включает ряд этапов:

- составление совместно с руководителем программы исследования;
- подготовка аналитического обзора темы;
- сбор исходных данных;
- обработка и анализ полученной информации;
- подготовка и оформление текстовой части работы;
- подготовка наглядного графического материала.

Начальным этапом научного исследования является составление программы исследования. Программа исследования включает: формулировку и обоснование научной проблемы; определение целей и задач; указание объекта и предмета исследования; логический анализ основных понятий; формулировку научных гипотез; определение обследуемой совокупности объектов; выбор методов и разработку методики сбора и обработки исходной информации.

Вторым этапом является подготовка аналитического обзора темы, то есть исследование теории и практики вопроса. На этом этапе следует определить глубину разработки темы в экономической литературе. Ознакомиться с трудами ведущих ученых в данном направлении, проработать учебную, специальную литературу, изучить публикации в периодических изданиях, материалы сети Internet.

После того, как научная проблема определена и под нее подведена теоретическая база, можно приступить к следующему этапу – сбору исходных данных. Основной массив данных для написания ВКР студент обязан собрать в период преддипломной практики, а именно:

- основные направления деятельности предприятия и его статус;
- управленческая структура предприятия, место службы маркетинга в управлении предприятием;
- оценка положения предприятия во внешней среде и его конкурентоспособности;
- технико-экономические показатели деятельности предприятия;
- оценка маркетинговой / коммерческой деятельности предприятия или отдельных ее элементов;
- разработка предложений по совершенствованию маркетинговой / коммерческой деятельности предприятия или отдельных ее элементов.

На следующем этапе собранный материал подвергается переработке. Проводится анализ основных показателей деятельности организации. На этом же этапе следует провести анализ по соответствующему направлению, выполнить расчеты и определить выводы и рекомендации хозяйствующему субъекту.

Подготовка и оформление текстовой части дипломной работы является логическим завершением всех предшествующих этапов. Собранный и обработанный материал структурно излагается в соответствии с содержанием, определенным на основании задания руководителя.

Для защиты дипломной работы следует подготовить наглядный графический материал. Он должен быть подобран из материала, представленного в дипломной работе. Материал может быть представлен в форме раздаточного материала, а также продублирован презентациями.

2.2. Примерный перечень тем дипломных работ для студентов специальности 080111.65 «Маркетинг»

1. Анализ внешней среды функционирования фирмы (на примере конкретного предприятия).
2. Изучение поведения потребителей на товарном рынке (на примере конкретного товарного рынка).
3. Изучение потребительских предпочтений на товарном рынке и разработка рекомендаций для его операторов (на примере конкретного товарного рынка).
4. Исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка (на примере конкретного товарного рынка).
5. Исследование товарного рынка (на примере конкретного товарного рынка).
6. Исследование товарного рынка и разработка рекомендаций для конкретного предприятия (на примере конкретного предприятия).
7. Моделирование маркетинговой информационной системы (на примере конкретного предприятия).
8. Оптимизация деятельности предприятия на основе внедрения Internet-технологий.
9. Оценка конкурентоспособности торговой (строительной, туристской, производственной и пр.) фирмы.
10. Оценка эффективности деятельности предприятия на электронном рынке (г. Владивостока, Приморского края).
11. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия).
12. Разработка BTL – кампании (на примере конкретного предприятия).

13. Формирование имиджа предприятия (на примере конкретного предприятия).
14. Разработка маркетинговой программы (на примере конкретного предприятия).
15. Разработка мероприятий целевого маркетинга для предприятия (на примере конкретного предприятия).
16. Разработка программы маркетинговых коммуникаций (на примере конкретного предприятия).
17. Разработка рекламной кампании (на примере конкретного предприятия).
18. Разработка сбытовой программы (на примере конкретного предприятия).
19. Формирование стратегии позиционирования предприятия (на примере конкретного предприятия).
20. Совершенствование ассортиментной политики предприятия (на примере конкретного предприятия).
21. Совершенствование деятельности компании на электронном рынке (г. Владивостока, Приморского края).
22. Совершенствование деятельности предприятия-производителя на основе внедрения стандартов мерчандайзинга.
23. Совершенствование деятельности ритейлора на основе внедрения стандартов мерчандайзинга.
24. Совершенствование политики маркетинговых коммуникаций предприятия (на примере конкретного предприятия).
25. Управление выставочной деятельностью предприятия (на примере конкретного предприятия).
26. Управление доставкой продуктов и услуг в коммерческом банке (на примере конкретного КБ).
27. Управление продажами в торговой фирме (на примере конкретного предприятия).
28. Управление службой маркетинга (на примере конкретного предприятия).
29. Управление службой сервиса торгового предприятия (на примере конкретного предприятия).
30. Управление товарными линиями предприятия (на примере конкретного предприятия).
31. Формирование ассортиментной политики для коммерческого банка (на примере конкретного КБ).
32. Формирование товарной политики торговой (туристской, строительной и пр.) фирмы.
33. Формирование ценовой политики фирмы (на примере конкретного предприятия).
34. Свободная тема (по согласованию с руководителем).

В данном руководстве приведен примерный перечень тем, выбор темы должен производиться не из списка, указанного выше, а из перечня, утвержденного на заседании кафедры на текущий учебный год.

2.3. Примерный перечень тем дипломных работ для студентов специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)»

1. Использование маркетинга в коммерческой деятельности торговых организаций (предприятий) и оценка его эффективности (на примере конкретного торгового предприятия).

2. Использование систем электронной коммерции в практике деятельности предприятий Приморского края, г. Владивостока.

3. Использование современных информационных технологий для повышения эффективности коммерческой деятельности (на примере конкретного предприятия).

4. Исследование влияния внешней среды на деятельность торгового предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности (на примере конкретного предприятия).

5. Исследование внутренней среды торгового предприятия и разработка рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности (на примере конкретного предприятия).

6. Исследование и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка (на примере конкретного предприятия).

7. Исследование и прогнозирование спроса на рынке товаров (услуг) (на примере конкретного товарного рынка).

8. Исследование рынка транспортно-экспедиционных услуг г. Владивостока и разработка рекомендаций его операторам.

9. Исследование состояния технической оснащенности розничного торгового предприятия и оценка ее эффективности (на примере конкретного предприятия).

10. Исследование торгово-технологического процесса в торговом предприятии (на примере конкретного предприятия).

11. Исследование факторов снижения издержек обращения коммерческого предприятия (на примере конкретного предприятия).

12. Организация и технология закупок товаров на выставках (ярмарках) и пути повышения их эффективности.

13. Организация коммерческой деятельности в сфере сервисного обслуживания (на примере конкретного сервисного предприятия).

14. Организация коммерческой деятельности лизинговой компании и оценка ее эффективности (на примере конкретной лизинговой компании).

15. Организация коммерческой деятельности риэлтерской компании и оценка ее эффективности (на примере конкретной риэлтерской компании).

16. Организация коммерческой деятельности страховой компании и оценка ее эффективности (на примере конкретной страховой компании).

17. Организация мультимодальных перевозов в логистической компании (на примере конкретной логистической компании).

18. Организация рекламной деятельности на предприятии и повышение ее эффективности (на примере конкретного предприятия).

19. Организация сервисного обслуживания на предприятии и повышения его эффективности (на примере конкретного предприятия).

20. Организация складского технологического процесса на предприятии и пути повышения ее эффективности (на примере конкретного предприятия).

21. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия).

22. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия (на примере оптового или розничного торгового предприятия).

23. Оценка эффективности логистической деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия).

24. Оценка эффективности систем электронной коммерции (на примере конкретного предприятия).

25. Повышение эффективности работы транспортного отдела предприятия (на примере конкретного предприятия).

26. Развитие электронной коммерции во внешнеэкономической деятельности торгового предприятия (на примере конкретного предприятия).

27. Разработка стандартов мерчандайзинга (на примере конкретного предприятия).

28. Разработка ценовой политики торгового предприятия (на примере оптового или розничного торгового предприятия).

29. Совершенствование деятельности торгового предприятия на основе внедрения стандартов мерчандайзинга (на примере конкретного торгового предприятия).

30. Совершенствование закупочной деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия).

31. Совершенствование коммерческой деятельности предприятия (на примере конкретного предприятия).

32. Совершенствование организации логистических процессов на предприятии (на примере конкретного предприятия).

33. Совершенствование сбытовой политики предприятия (на примере конкретного предприятия).

34. Управление ассортиментом в розничном торговом предприятии (на примере конкретного предприятия).

35. Управление кадрами торгового предприятия в современных условиях (на примере конкретного предприятия).

36. Управление коммерческой службой предприятия (на примере конкретного предприятия).

37. Управление логистической системой предприятия и пути повышения ее эффективности (на примере конкретного предприятия).

38. Управление товарными запасами в коммерческом предприятии (на примере конкретного предприятия)

39. Управления ассортиментом в оптовом торговом предприятии (на примере конкретного предприятия).

40. Управления торгово-технологическими процессами в розничной торговле (на примере конкретного предприятия).

41. Формирование и развитие материально-технической базы на предприятии (на примере предприятия розничной или оптовой торговли).

В данном руководстве приведен примерный перечень тем, выбор темы должен производиться не из списка, указанного выше, а из перечня, утвержденного на заседании кафедры на текущий учебный год.

3. СТРУКТУРА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Структурными элементами дипломной работы являются:

- титульный лист и задание на ВКР;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Объем дипломной работы должен быть 70 страниц (+ / – 10 процентов).

Введение, по сути, является вступлением к изложению сущности работы. В нем должна быть обоснована актуальность темы, основание и исходные данные для разработки темы, обоснование необходимости проведения работ по данной теме и решения выбранного вопроса, сведения о научной ценности темы. Должна быть определена цель исследования и сформулированы его задачи, выделены объект и предмет исследования, методы исследования. Целесообразно во введении также дать оценку разработанности темы в научной литературе, которая является методической основой исследования, а также определить структуру дипломной работы.

Основная часть работы включает три раздела, ее содержание должно соответствовать теме работы и полностью ее раскрывать. Как правило, каждый раздел должен включать три подраздела. При этом каждый раздел и подраздел дипломной работы должны содержать законченную идею и заканчиваться выводом.

Содержание разделов будет зависеть от конкретной темы дипломной работы. В первом разделе (теоретическом) проводится исследование теории и практики вопроса. В первом подразделе следует провести обзор отечественной и зарубежной литературы, в том числе периодической печати и нормативно-правовых источников, по данной теме, изложить экономическую сущность вопроса, его значение, задачи и перспективы развития. Определить позицию автора по рассматриваемому вопросу. Здесь же следует дать определение основных понятий, используемых в работе, т.е. сформировать понятийный аппарат, на котором будет базироваться дипломная работа. Теоретическая часть дипломной работы должно содержать ссылки на источники, которые были использованы при ее написании.

Во втором разделе (аналитическом) следует дать общую характеристику организации, на базе которой выполняется выпускная квалифика-

ционная работа. В этом разделе обязательно должны быть приведены технико-экономические показатели деятельности, показатели коммерческой или маркетинговой деятельности исследуемой организации в динамике за три года (в абсолютных и относительных величинах), с расчетом темпов роста. В таблице 1 предложен примерный перечень показателей, которые должны быть проанализированы. По согласованию с руководителем он может быть изменен, уточнен и дополнен.

Таблица 1

**Перечень показателей предприятия,
которые могут быть проанализированы
в дипломной работе¹**

№ п/п	Наименование показателя
1	2
1.	Динамика производства (реализации) продукции предприятия
1.1	Производство (реализация), всего
1.2	В том числе: по видам продукции (товарным группам)
2.	Текущие затраты предприятия в разрезе статей
2.1	Постоянные затраты
2.2	Переменные затраты
3.	Оценка кадрового потенциала предприятия
3.1	Среднесписочная численность персонала, чел. В том числе по категориям
3.2	Производительность труда по всему персоналу, руб./1 раб. В том числе основного персонала, руб./1 раб.
3.3	Производительность труда торгового персонала, руб./ 1 раб.
3.4	Фонд заработной платы, руб.
3.5	Средняя заработная плата всего персонала, руб.
3.6	Средняя заработная плата основного персонала, руб.

¹ Более подробный перечень показателей для анализа маркетинговой деятельности предприятия содержится в учебно-методическом издании «Программа преддипломной практики по специальности 080111.65 «Маркетинг» / Е.В. Яскевич, Н.А. Юрченко, Н.П. Белозерцева. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. – 35с.

Продолжение табл. 1

1	2
4.	Динамика показателей прибыли предприятия
4.1	Выручка от реализации продукции
4.2	Себестоимость реализованной продукции
4.3	Валовая прибыль
4.4	Расходы на сбыт и управление
4.5	Прибыль от реализации
4.6	Прибыль от прочей деятельности
4.7	Сальдо операционных доходов и расходов
4.8	Прибыль до налогообложения
4.9	Сумма налогов
4.10	Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия
5.	Анализ состава и структуры капитала предприятия
5.1	Внеоборотные активы (нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения; прочие внеоборотные активы)
5.2	Оборотные активы (запасы и затраты; дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты; дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты; краткосрочные финансовые вложения; денежные средства; прочие оборотные активы)
6.	Оценка состава и структуры источников средств предприятия
6.1	Собственные средства (уставной капитал; резервный фонд; фонды накопления; целевое финансирование и поступления; нераспределенная прибыль)
6.2	Заемные средства (долгосрочные кредиты; долгосрочные займы; краткосрочные кредиты; краткосрочные займы; расчеты с кредиторами; Доходы будущих периодов; резервы предстоящих платежей)
7.	Оценка основных групп финансовых коэффициентов предприятия
7.1	Показатели ликвидности (текущая ликвидность; срочная ликвидность)
7.2	Показатели структуры капитала (коэффициент собственности; коэффициент финансовой зависимости)

1	2
7.3	Показатели оборачиваемости / деловой активности (оборотная оборачиваемость активов; оборачиваемость материально-производственных запасов)
7.4	Показатели рентабельности (рентабельность активов; рентабельность собственного капитала; рентабельность продаж)

Данные показатели и их изменение за анализируемый период необходимо оценить и сделать заключение о перспективах деятельности организации. Кроме этого, должны быть проанализированы внутренняя и внешняя среда маркетинга предприятия-объекта ВКР. Отдельно анализируется предмет исследования дипломной работы в зависимости от выбранной темы работы (например, товарная политика предприятия, его конкурентоспособность, содержание маркетинговой деятельности и т.д. – для специальности 080111.65 «Маркетинг»; конкурентоспособность предприятия, эффективности коммерческой деятельности предприятия, складской технологический процесс на предприятии, эффективность логистический деятельности предприятия и т.д. – для специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)»).

При выполнении аналитической части работы недопустимо ограничиваться констатацией фактов, необходимо раскрыть тенденции, выявить недостатки, определить причины их возникновения. Цель второго раздела ВКР заключения в том, чтобы в результате проведенного анализа выявить проблемы в маркетинговой / коммерческой деятельности объекта исследования в соответствии с выбранной темой дипломной работы, которые послужат основой для рекомендаций по совершенствованию маркетинговой / коммерческой деятельности предприятия-объекта ВКР.

В третьем разделе (практическом) дипломной работы задача студента – самостоятельно, на высоком профессиональном уровне сформулировать рекомендации по совершенствованию той области маркетинговой / коммерческой деятельности предприятия, которая определена в качестве предмета исследования. Кроме этого, необходимо просчитать и представить эффективность предложенных рекомендаций.

В зависимости от характера выполняемой работы материал излагают в виде текста, таблиц, графиков, диаграмм. В виде таблиц оформляют цифровой материал. Таблицу следует располагать в работе непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые или на следующей странице, если место после текста занято. На каждую таблицу должна быть ссылка в работе (тексте). Не допускается располагать таблицы одна после другой. Каждая таблица должна сопровождаться текстом (описанием, выводами и т.п.). Аналогичные требования предъявляются к использованию в работе рисунков, графиков и диаграмм.

Заключение обобщает материал проведенного исследования, здесь следует дать оценку полноте достижения цели и решению задач, определенных во введении, и привести рекомендации по практическому использованию результатов работы. В заключении могут приводиться сведения об апробации результатов исследования, их практическом внедрении. При необходимости может быть определен круг вопросов, требующих более глубокой разработки.

Список использованных источников. Список использованных источников должен содержать нормативные документы, учебную, специальную литературу, статьи из журналов за последние 5 лет. На каждый приведенный источник по тексту работы должна быть сделана ссылка. Количество использованных источников строго не регламентируется, но должно быть не менее 50 наименований.

Приложения – формы отчетности, первичные документы исследуемой организации, а также иная информация в виде текстов, таблиц, постановлений, положений и других документов в полном объеме или выдержка из них со ссылкой на документ. В приложение выносятся материал, который при включении в основную часть либо загромождает текст, либо затрудняет понимание работы. По тексту на каждое приложение должна быть сделана ссылка.

4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

4.1. Общие требования

Требования к структуре и правила оформления дипломной работы установлены стандартом ВГУЭС СТО 1.005-2007* «Общие требования к оформлению текстовой части дипломных, курсовых работ (проектов), рефератов, контрольных работ, отчетов по практикам, лабораторным работам», утвержденным приказом ректора ВГУЭС № 748/2 от 17.12.2007 г. Дата введения в действие – 20.12.2007 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

*Примерная форма заявления
на закрепление темы дипломной работы*

Заведующему кафедрой
Маркетинга и коммерции
Латкину Александру Павловичу
от студента группы МА-05-01
Ивановой Ирины Сергеевны

ЗАЯВЛЕНИЕ.

Прошу закрепить за мной тему дипломной работы «Оценка ассортиментной политики предприятия (на примере ООО «Рассвет», г. Владивосток) и назначить руководителем дипломной работы Марченко Ольгу Геннадьевну.

Подпись

Дата

СОГЛАСОВАНО

Руководитель

_____ И.О. Фамилия
личная подпись

_____ дата

Зав. кафедрой _____

_____ И.О. Фамилия
личная подпись

_____ дата

*Примерная форма задания
на выпускную квалификационную работу*

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И КОММЕРЦИИ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.П. Латкин
« ____ » _____ 201__ г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

Студенту _____

1. Тема ВКР _____

_____ утверждена приказом по институту № _____ от _____
_____ 201__ г.

2. Срок сдачи ВКР _____

3. Исходные данные по работе _____

4. Содержание выпускной квалификационной работы

5. Перечень графического материала с указанием количества таблиц,
рисунков _____

6. Календарный график работы.

7. Консультанты по разделам ВКР:

7.1 нормоконтролер –

7.2

8. Время консультаций

Дата выдачи задания _____ 20__ г.

Студент _____

Руководитель ВКР _____

Заведующий кафедрой _____

*Примерная форма отзыва руководителя
на выпускную квалификационную работу*

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) _____
фамилия, имя, отчество

группы _____ кафедры Маркетинга и коммерции Института международного бизнеса и экономики Владивостокского государственного университета экономики и сервиса

На тему _____
_____ полное название темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на _____ страницах, _____ чертежей, _____ плакатов.

СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА

Руководитель должен изложить в отзыве:

- сведения об актуальности темы ВКР;
- особенности выбранных материалов и полученных решений (новизна используемых методов, оригинальность поставленных задач, уровень исследовательской части);
- соответствие проекта заданию и техническим требованиям;
- достоинства и недостатки ВКР;
- владение методами сбора, хранения и обработки информации, применяемыми в сфере его профессиональной деятельности;
- владение современными методами проектирования;
- умение анализировать и прогнозировать состояние и динамику объектов деятельности с использованием методов и средств анализа и прогноза;
- владение применяемыми в сфере своей профессиональной деятельности компьютерными средствами;
- оценку полученных результатов при решении задач экономической части и безопасности жизнедеятельности с точки зрения обоснованности и достоверности;
- практическую ценность ВКР;

- оценку подготовленности студента, инициативности, ответственности и самостоятельности принятия решений при решении задач ДП (ДР);
- соблюдение правил и качества оформления текстовой части, графической части ВКР;
- умение студента работать с литературными источниками, справочниками и способность ясно и четко излагать материал;
- умение организовать свой труд и другие требования к выпускнику, если они зафиксированы в ГОС.

Руководитель выставляет общую оценку выполненной ВКР (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) и принимает решение о возможности присвоения дипломнику квалификации

указывается квалификация выпускника и специальность

Руководитель ВКР _____
фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание, должность

Дата

Подпись, заверенная
в Отделе кадров ВГУЭС

*Примерная форма календарного графика выполнения
выпускной квалификационной работы*

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И КОММЕРЦИИ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.П. Латкин
« ____ » _____ 201_ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения выпускной квалификационной работы

Тема

Студент _____

Группа _____

Наименование раздела	Объем в % от объема ВКР	Срок исполнения	Подпись руководителя

Руководитель ВКР

подпись

И.О. Фамилия

Студент

подпись

И.О. Фамилия

*Примерная форма рецензии
на выпускную квалификационную работу*

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки)

фамилия, имя, отчество

группы _____ кафедры Маркетинга и коммерции Института международного бизнеса и экономики Владивостокского государственного университета экономики и сервиса.

На тему _____

_____ полное название темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на _____ страницах, _____ чертежей, _____ плакатов.

СОДЕРЖАНИЕ РЕЦЕНЗИИ

Рецензент должен сосредоточить внимание на качестве выполненной работы и изложить в рецензии:

– характеристику ВКР (бакалаврской работы, дипломной работы (проекта), магистерской диссертации) в целом и отдельных его разделов, научный (технический) уровень работы, соответствие последним достижениям науки и техники, актуальность темы ВКР, новизне предложенных методов решения задач. При этом особо отмечаются разработки, которые отличаются самостоятельностью решений, сложностью реализации, а также те разделы, которые требуют доработки;

– соответствие ВКР заданию. Следует указать те вопросы, которые не получили достаточного освещения в ВКР, либо совсем отсутствуют. Все составные части работы подлежат подробному рассмотрению. Особо следует остановиться на:

– теоретической подготовке выпускника и его умении самостоятельно использовать полученные теоретические знания при решении конкретных задач. Следует отметить те разделы работы, которые характеризуют исследовательские способности выпускника, умение прогнозировать динамику, тенденции развития объекта (процесса, задач, проблем, их

систем), пользоваться для этого формализованными моделями (задачами);

– умение корректно формулировать задачи своей деятельности (работы, проекта), устанавливать взаимосвязи, анализировать, диагностировать причины появления проблем;

– необходимо отметить системность, логическую взаимосвязь всех частей ВКР друг с другом и с более общей задачей (проблемой), ясность изложения материала;

– уровень экономической обоснованности, эффективности решений;

– следует рассмотреть работу с точки зрения завершенности, актуальности и возможности внедрения в практику;

– дать прямую оценку выполненной выпускником работы в соответствии с требованиями ГОС по специальности;

– оценку уровня общей и специальной подготовки выпускника.

Рекомендации рецензента могут относиться как в целом к ВКР, так и к отдельным её частям и разделам. Целесообразно указать предприятия, на которых возможно использование исследований выпускника.

Рецензент должен дать общую оценку выполненной ВКР (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) и выразить свое мнение о присвоении дипломнику квалификации _____

_____ указывает квалификацию выпускника и специальность

Руководитель ВКР _____

фамилия, имя, отчество, учёная степень, звание, должность

Рецензент _____

фамилия, имя, отчество, учёная степень, звание, должность

Дата

Подпись рецензента, заверена печатью по месту работы рецензента

*Примерная форма титульного листа раздаточного материала
к выпускной квалификационной работе*

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И КОММЕРЦИИ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
_____ А.П. Латкин

РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

Анализ жизненного цикла товаров и выбор коммерческой стратегии
МА-06-1654. 756/1. 23. 000. ДР

Студент	_____	А.И. Трофимова
Руководитель канд. экон. наук, доцент	_____	В.П. Сидоров
Нормоконтролер ст. преподаватель	_____	О.В. Богова
Рецензент	_____	Т.И. Трифонов

Владивосток 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	1
1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ.....	5
1.1. Общие положения по подготовке дипломной работы.....	5
1.2. Тематика дипломных работ.....	6
1.3. Порядок выполнения дипломной работы	7
1.4. Компоновка дипломной работы	9
1.5. Защита дипломной работы	11
2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ.....	14
2.1. Этапы выполнения выпускной квалификационной работы.....	14
2.2. Примерный перечень тем дипломных работ для студентов специальности 080111.65 «Маркетинг»	15
2.3. Примерный перечень тем дипломных работ для студентов специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)».....	17
3. СТРУКТУРА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ	20
4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ.....	25
4.1. Общие требования	25
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	27

Учебно-методическое издание

Составители:

Юрченко Наталья Александровна

Исаев Александр Аркадьевич

Кметь Елена Борисовна

Марченко Ольга Геннадьевна

Сидоров Виктор Петрович

РУКОВОДСТВО К НАПИСАНИЮ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

по специальности

080111.65 «Маркетинг»

080301.65 «Коммерция (торговое дело)»

В авторской редакции

Компьютерная верстка Н.А. Тятовой

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 03816 от 22.01.2001

Формат 60×84/16. Уч.-изд. л. 2,2. Тираж 0 экз.

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса

690600, Владивосток, ул. Гоголя, 41

Отпечатано: множительный участок ВГУЭС

690600, Владивосток, ул. Державина, 57