

## РУКОВОДИТЕЛИ ВЫПУСКНИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

Руководитель, ФИО	Должность	Место консультаций
Агеева Ольга Ивановна	к.э.н., доцент, доцент кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Андруник Андрей Петрович	д.п.н., доцент, профессор кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Волков Владислав Иванович	Ст.преподаватель	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Вышенский Михаил Юрьевич	к.т.н., старший преподаватель, и.о.зав. кафедрой	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Гордеев Александр Евгеньевич	к.психол.н., доцент, доцент кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Грабский Владимир Васильевич	к.п.н., доцент, доцент кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Долгополов Евгений Михайлович	к.воен.н., доцент, доцент кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Дубровский Александр Владимирович	д.п.н., профессор, профессор кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Сперанская Марина Владимировна	ст. преподаватель кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Щербатых Александр Иванович	к.п.н., доцент, доцент кафедры	Ауд. 301(общезитие), Ауд. 303 (общезитие)
Яковлев Владимир Николаевич	к.п.н., доцент кафедры	Ауд. 207 (главный корпус)

## ГРАФИК КОНСУЛЬТАЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВКР

Руководитель, ФИО	Дни недели	Время проведения
Агеева Ольга Ивановна	Пятница	10.00-12.00
	Среда	20.00-21.00
Андруник Андрей Петрович	Четверг	08.30-10.00
		17.00-19.00
Волков Владислав Иванович	Четверг	15.00-16.00
		17.00-19.00
Вышенский Михаил Юрьевич	Понедельник	15.00-16.00
		17.00-19.00
Гордеев Александр Евгеньевич	Четверг	14.00-16.00
		17.00-19.00
Грабский Владимир Васильевич	Вторник	16.00-17.00
		17.00-19.00
Долгополов Евгений Михайлович	Среда	15.00-17.00
		17.00-19.00
Дубровский Александр Владимирович	Вторник	15.00-17.00

		17.00-19.00
Сперанская Марина Владимировна	Среда	12.00-13.00 17.00-19.00
Щербатых Александр Иванович	Среда	16.00-17.00 17.00-19.00
Яковлев Владимир Николаевич	Понедельник	15.00-16.00 17.00-19.00

## **ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**

по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»  
профилю «Менеджмент организации торговли»  
в 2017 – 2018 учебном году

1. Анализ и разработка предложений по совершенствованию системы управления экономическим ростом на предприятии (организации)
2. Анализ системы управления качеством продукции и разработка предложений по ее совершенствованию на предприятии (организации)
3. Аутсорсинг-современная методология создания конкурентоспособных организаций
4. Бенчмаркинг в разработке бизнес-модели торговой организации
5. Влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности организации оптовой торговли
6. Влияние культуры торгового обслуживания на эффективность торговых организаций
7. Внедрение финансового менеджмента в торговой организации (предприятии)
8. Выбор направления продвижения товаров на потребительский рынок
9. Выбор оптимальных методов поставки товаров с учетом особенности клиентской базы
10. Выбор стратегии организационных изменений в организации (предприятии) торговли.
11. Выбор стратегии организационных изменений в торговой организации
12. Выбор стратегии развития торговой организации
13. Выбор стратегии управления дилерской сетью
14. Выбор цепи поставок товаров торговой организации
15. Деловая оценка (аттестация) персонала и влияние ее результатов на работу торговой организации (предприятия)
16. Диагностика профессиональной пригодности персонала торговой организации (предприятия)
17. Диагностика эффективности системы мотивации трудовой деятельности персонала торговой организации (предприятия)
18. Инновационные приемы в деятельности торговых организаций (предприятий)
19. Инновационные приемы в управлении складским технологическим процессом
20. Интеграционные процессы в российских торговых компаниях.
21. Интегрированные коммуникации в деятельности торговой организации

22. Кадровый менеджмент на различных этапах развития деятельности торговой организации
23. Конкурентоспособность торговой организации (предприятия): методология оценки и направления повышения.
24. Контроллинг в деятельности торговых организаций (предприятий)
25. Корпоративная культура в системе торгового менеджмента.
26. Корпоративная культура как фактор повышения эффективного управления деятельностью торговой организации
27. Корпоративный стиль как фактор повышения эффективности торговой организации
28. Мерчандайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж
29. Методы стимулирования продажи товаров и оценка целесообразности их использования
30. Механизм управления оптовой торговой организацией и оценки его эффективности
31. Механизм управления финансами торговой организации (предприятия)
32. Моделирование ситуаций и разработка решений в менеджменте
33. Обоснование выбора организационно-правовой формы для коммерческого предприятия (организации) и разработка системы управления им
34. Оптимизация ассортимента торговой организации в рамках категорийного менеджмента
35. Оптимизация организационной структуры управления торговой организации
36. Оптимизация процесса продажи товаров и повышения качества торгового обслуживания покупателей
37. Организационные формы объединений предприятий: цели создания и особенности управления (ассоциация, холдинг, концерн, альянс и т.д.).
38. Организация внутрифирменного предпринимательства
39. Основные направления и механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности в торговле.
40. Особенности и эффективность применения в розничной организации различных методов продажи
41. Особенности механизмов создания и управления деятельностью коммерческих и некоммерческих предприятий (организаций)
42. Особенности организации и управления распределительными центрами и их роль в товаропроводящей сети
43. Особенности организации и управления торговыми комплексами
44. Особенности организации и управления торговыми центрами
45. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса в сфере торговли.
46. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса в сфере торговли
47. Особенности управления ассортиментом торгового предприятия малого бизнеса
48. Особенности управления розничной торговой организацией формата «шаговой» доступности

49. Оценка конкурентоспособности розничной торговой организации на потребительском рынке
50. Оценка размещения розничной торговой сети и ее оптимизация
51. Оценка эффективности складского процесса оптовой организации
52. Оценка эффективности функционирования мелкорозничных организаций
53. Повышение конкурентных преимуществ торговой организации за счет улучшения использования кадрового потенциала
54. Повышение конкурентоспособности продукции на основе эффективной системы управления качеством на предприятии (организации)
55. Повышение результативности организации на основе управления ассортиментом
56. Проектирование оптимальной системы материального стимулирования труда в торговой организации
57. Проектирование систем принятия управленческих решений на предприятии (организации)
58. Разработка антикризисной стратегии торговой организации
59. Разработка бизнес-плана инновационно-инвестиционного проекта по перспективному развитию фирмы с учетом ее стратегии и тактики в современных условиях
60. Разработка и обоснование элементов системы антикризисного управления на предприятии (организации)
61. Разработка и управление инвестиционным проектом по осуществлению посреднической деятельности (услуг)
62. Разработка и управление инвестиционным проектом по продвижению товара на потребительском рынке
63. Разработка и управление инвестиционным проектом по социально-экономическому развитию торговой организации
64. Разработка и управление инновационным проектом (товаров и услуг)
65. Разработка кадровой политики торговой организации (предприятия)
66. Разработка конкурентных стратегий торговой организации на потребительском рынке
67. Разработка организационно-технологической модели розничного магазина
68. Разработка рекламной кампании торговой организации
69. Реинжиниринг в менеджменте торговой организации
70. Риск-менеджмент в деятельности организации на потребительском рынке товаров и услуг
71. Система контроля трудового поведения персонала фирмы
72. Система стимулирования мотивации труда в ритейловых сетях
73. Система стимулирования труда работников организации (предприятия) торговли
74. Совершенствование организации труда торговой организации (предприятия)
75. Совершенствование технологии набора и отбора персонала в организацию
76. Создание внутрифирменной рекламы и ее эффективность
77. Социально-психологические аспекты управления персоналом торговой организации (предприятия)

78. Специальная оценка условий труда: содержание, анализ и пути совершенствования проведения на предприятии (организации)
79. Стимулирование продаж в розничной торговой организации как условие повышения эффективности ее деятельности
80. Стимулирование продаж непродовольственных (продовольственных) товаров в розничной торговой организации
81. Стратегическое управление закупками в оптовой организации
82. Стратегия организационного развития торговой организации на потребительском рынке
83. Стратегия развития дилерской сети на потребительском рынке
84. Стратегия развития торговой организации на региональных рынках
85. Стратегия управления ассортиментом в торговой организации формата «кэш энд кэрри»
86. Стратегия формирования ассортимента в оптовой организации
87. Тенденции развития и совершенствования организационных и управленческих отношений в системе менеджмента
88. Управление персональным развитием и деловой карьерой персонала организации (предприятия) торговли
89. Управление акционерным обществом в розничной торговле (в оптовой торговле).
90. Управление ассортиментом в Интернет-магазине
91. Управление ассортиментом оптовой организации
92. Управление ассортиментом розничной торговой организации на товарном рынке
93. Управление закупками в сети предприятий мелкорозничной торговли
94. Управление закупками в торговой организации формата «кэш энд кэрри»
95. Управление закупками и поставками в розничной организации потребительского рынка
96. Управление закупочной деятельностью в производственно-торговой организации
97. Управление закупочной деятельностью в ритейловой сети
98. Управление закупочной деятельностью в розничной торговой организации
99. Управление изменениями в розничной торговой организации
100. Управление инвестиционной деятельностью торговой организации (предприятия) и ее эффективность
101. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)
102. Управление коммерческой деятельностью торговой организации
103. Управление конкурентоспособностью торговой организации на потребительском рынке
104. Управление конкурентоспособностью розничной торговой организации (предприятия) в сфере малого бизнеса
105. Управление конфликтами в торговой организации
106. Управление мотивацией персонала в торговой организации (предприятия)
107. Управление обществом с ограниченной ответственностью в розничной торговле (оптовой торговле).

108. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров
109. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров в дистрибьюторской фирме
110. Управление оптовой закупкой и цепью поставок
111. Управление оптовой продажей товаров
112. Управление продажами в розничной торговой организации на потребительском рынке
113. Управление продвижением собственных торговых марок в оптовой организации формата «кэш энд кэрри»
114. Управление продвижением товаров на региональных рынках.
115. Управление производственной деятельностью предприятия (организации)
116. Управление профессиональной ориентацией и адаптацией персонала торговой организации (предприятия)
117. Управление развитием складской сети
118. Управление рекламной деятельностью в торговой организации и оценка ее эффективности
119. Управление рисками в деятельности торговой организации (предприятия)
120. Управление розничной (оптовой) торговой организацией
121. Управление розничной торговой организацией малого бизнеса
122. Управление складом оптово-розничной организации
123. Управление созданием и продвижением брендов товаров
124. Управление стимулированием продвижения товаров на потребительский рынок
125. Управление стимулированием сбыта производственно-торговой организации
126. Управление товародвижением посредством дистрибьюторских организаций
127. Управление товароснабжением розничной торговой организации
128. Управление торговой организацией в современных условиях
129. Управление торгово-технологическим процессом в розничной организации и его оптимизация
130. Управление торговым обслуживанием покупателей
131. Управление услугами в розничной торговой организации и их эффективность
132. Управление финансовой деятельностью предприятия (организации)
133. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации
134. Управление формированием и развитием организационной культуры в организации (предприятии) торговли
135. Управление частной торговой организацией (предприятием)
136. Условия и факторы, определяющие качество управленческих решений в деятельности предприятия (организации)
137. Формирование ассортиментной политики ритейловой сети
138. Формирование культуры обслуживания покупателей в сетевой розничной организации
139. Формирование лояльных потребителей для повышения конкурентоспособности розничной организации
140. Характеристика и принципы функционирования автоматизированных систем управления предприятием (АСУП)
141. Экономические методы управления торговой организацией в условиях цифровой экономики

142. Управление автоматизацией организационных и технологических процессов на принципах цифровой экономики
143. Управления проектом справочно-аналитической подсистемы для торгового предприятия
144. Управление автоматизацией процессов регистрации и обработки заявок клиентов в компании
145. Управление проектом автоматизации процесса сопровождения заказов в компании
146. Управление проектом автоматизации процесса управления качеством предоставления услуги в сети общественного питания
147. Управление процессом приема и размещения гостей в гостинице
148. Управление разработкой электронного портала для компании
149. Управление разработкой автоматизированной системы управления взаимоотношениями с клиентами, управления инцидентами и справочно-аналитической подсистемы для предприятия
150. Использование современных средств связи, автоматизации и компьютерной техники в менеджменте
151. Корпоративные процессы как объективное условие развития торговых организаций в условиях цифровой экономики
152. Направления реструктуризации оптовой торговой организации в условиях цифровой экономики
153. Разработка конкурентной модели торговой организации с применением омниканальных технологий сбыта
154. Управление предприятием (организацией) с применением АСУП
155. Управление продажами в Интернет – торговле

**ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА**  
**ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**  
 по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»  
 профилю «Экономика и управление организацией»  
 в 2017 – 2018 учебном году

1. Основные направления и механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности
2. Управление муниципальной организацией (предприятием)
3. Управление частной организацией (предприятием)
4. Управление акционерным обществом
5. Организационные формы объединений предприятий: цели создания и особенности управления (ассоциация, холдинг, концерн, альянс и т.д.)
6. Управление обществом с ограниченной ответственностью
7. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса
8. Интеграционные процессы в российских компаниях
9. Выбор стратегии организационных изменений в организации (предприятии) торговли

10. Разработка базовой стратегии бизнеса организации
11. Конкурентоспособность организации (предприятия): методология оценки и направления повышения
12. Управление конкурентоспособностью розничной организации (предприятия) в сфере малого бизнеса
13. Управление конкурентоспособностью организации на потребительском рынке
14. Разработка конкурентной модели организации в современных условиях рынка
15. Корпоративная культура в системе менеджмента
16. Корпоративная культура как фактор повышения эффективного управления деятельностью организации
17. Корпоративные процессы как объективное условие развития организаций
18. Корпоративный стиль как фактор повышения эффективности организации
19. Выбор стратегии организационных изменений в организации
20. Выбор стратегии развития организации
21. Стратегия развития организации на региональных рынках
22. Разработка антикризисной стратегии организации
23. Разработка конкурентных стратегий организации на потребительском рынке
24. Реализация корпоративных (деловых) стратегий
25. Стратегия организационного развития организации на потребительском рынке
26. Оптимизация организационной структуры управления организации
27. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса
28. Управление коммерческой деятельностью организации
29. Управление розничной торговой организацией малого бизнеса
30. Разработка рекламной кампании организации
31. Создание внутрифирменной рекламы и ее эффективность
32. Управление рекламной деятельностью в организации и оценка ее эффективности
33. Управление торговой организацией в современных условиях
34. Управление розничной (оптовой) торговой организацией
35. Управление складом оптово-розничной организации
36. Управление созданием и продвижением брендов товаров
37. Управление стимулированием продвижения товаров на потребительский рынок
38. Формирование лояльных потребителей для повышения конкурентоспособности организации
39. Организация внутрифирменного предпринимательства
40. Управление производственной деятельностью предприятия (организации)
41. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)
42. Управление финансовой деятельностью предприятия (организации)
43. Тенденции развития и совершенствования организационных и управленческих отношений в системе менеджмента
44. Моделирование ситуаций и разработка решений в менеджменте
45. Особенности управления деятельностью коммерческих и некоммерческих предприятий (организаций) в условиях формирования цифровой экономики
46. Обоснование выбора организационно-правовой формы для коммерческого предприятия (организации) и разработка системы управления им



47. Использование современных средств связи, автоматизации и компьютерной техники в менеджменте
48. Управление предприятием (организацией) с применением АСУП
49. Совершенствование организационной структуры управления организацией (предприятием)
50. Оптимизация организационной структуры управления организации (предприятия)
51. Система методов управления организацией (предприятием) в условиях рыночной экономики
52. Управление деятельностью организации (предприятия) в кризисных ситуациях
53. Корпоративные процессы как объективное условие развития организаций
54. Интеграция оптовых структур в процессах продвижения товаров на потребительском рынке
55. Механизм управления закупочной деятельностью оптовой организации
56. Направления реструктуризации оптовой (розничной) торговой организации в новых экономических условиях
57. Модель развития складской сети торговой фирмы
58. Методология формирования складского хозяйства торговой фирмы
59. Особенности организации и управления дилерской сетью
60. Дистрибьюторы на рынке оптовых услуг и их роль в управлении товародвижением
61. Управление складским технологическим процессом и его оптимизация
62. Принципы размещения розничной торговой сети и критерии ее оптимизации
63. Оценка эффективности функционирования мелко-розничной сети
64. Формирование и управление ассортиментом торговой организации (предприятия)
65. Формирование и управление ассортиментной политикой предприятий ритейловой сети
66. Особенности формирования и управления ассортиментом торгового предприятия малого бизнеса
67. Оптимальные управленческие решения торговой организации (предприятия) при выборе источника поступления товаров
68. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров в дистрибьютерской фирме
69. Выбор оптимальных методов поставки товаров с учетом особенности клиентской базы
70. Управление закупками в сети предприятий мелко-розничной торговли
71. Бенчмаркинг в управлении стимулирования розничных продаж
72. Особенности и эффективности применения в розничной организации (предприятии) различных методов продажи
73. Основные направления стимулирования продаж в розничной торговой организации и оценка их экономической эффективности
74. Методы стимулирования продажи товаров и оценка целесообразности их использования
75. Особенности организации и управления торговыми центрами

76. Управление торгово-технологическим процессом в розничной организации (предприятии) и его оптимизация
77. Управление стимулированием продвижения товаров на потребительский рынок
78. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж
79. Совершенствование рекламной деятельности организации (предприятия)
80. Управление созданием и продвижением брендов товаров
81. Создание внутрифирменной рекламы и ее эффективность
82. Интегрированные стратегии внешней коммуникации в деятельности организаций (предприятий)
83. Проблемы управления качеством торгового обслуживания населения
84. Управление качеством обслуживания клиентов в организации
85. Услуги торговых организаций (предприятий) различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания
86. Система управления качеством услуг: ее формирование и перспективы развития
87. Формирование лояльных потребителей для повышения конкурентоспособности организации
88. Аутсорсинг – современная методология создания конкурентоспособных организаций
89. Аутсорсинг в менеджменте организации
90. Бенчмаркинг в разработке бизнес-модели организации
91. Бенчмаркинг как инновационный приём совершенствования деятельности организации
92. Инновационные приемы в деятельности организаций (предприятий)
93. Инновационные приемы в управлении складским процессом
94. Контроллинг в деятельности организаций
95. Разработка бизнес-плана инновационно - инвестиционного проекта по перспективному развитию организации в современных условиях
96. Разработка и управление инвестиционным проектом по осуществлению посреднической деятельности (услуг)
97. Разработка и управление инновационным проектом по продвижению товара на потребительском рынке
98. Разработка и управление инвестиционным проектом по социально-экономическому развитию торговой организации
99. Реинжиниринг бизнес-процессов организации в сфере услуг
100. Реинжиниринг в менеджменте торговой организации
101. Риск-менеджмент в деятельности организации на потребительском рынке товаров и услуг
102. Управление рисками в деятельности организации
103. Управление инвестиционной деятельностью организации и ее эффективность
104. Управление инвестиционным портфелем организации
105. Механизм управления финансами организации и их оптимизация
106. Управление финансами в условиях вывода организации из кризиса
107. Управление финансовыми потоками коммерческой организации
108. Факторинг: вопросы теории и практики в менеджменте организации
109. Механизм управления финансами организации

110. Управление финансами в условиях вывода организации из кризиса
111. Внедрение финансового менеджмента в организации
112. Экономические методы управления организацией в условиях цифровой экономики
113. Повышение конкурентоспособности продукции на основе эффективной системы управления качеством на предприятии (организации)
114. Анализ системы управления качеством продукции и разработка предложений по ее совершенствованию на предприятии (организации)
115. Разработка и обоснование элементов системы антикризисного управления на предприятии (организации)
116. Механизмы антикризисного управления на предприятии (организации) и пути его совершенствования
117. Условия и факторы, определяющие качество управленческих решений в деятельности предприятия (организации)
118. Проектирование систем принятия управленческих решений на предприятии (организации)
119. Анализ и разработка предложений по совершенствованию системы управления экономическим ростом на предприятии (организации)
120. Совершенствование методов оценки экономической эффективности инновационных проектов
121. Анализ факторов, определяющих эффективность нововведений на предприятии (организации)
122. Анализ освоения нововведений на предприятии (организации)
123. Анализ и прогнозирование внедрения нововведений на предприятии (организации).
124. Анализ, прогнозирование и повышение организационно-технического уровня производства на предприятии (организации)
125. Разработка агрессивных (наступательных) стратегий в менеджменте предприятия (организации)
126. Оценка эффективности инноваций в рыночной экономике.
127. Проблемы разработки и реализации инновационной политики на региональном (территориальном) уровне
128. Экономическое обоснование инновационной политики предприятия (организации) на этапе перехода к рынку
129. Содержание и формы стратегического управления инновациями на предприятии (организации)
130. Современные методы учета факторов риска и инфляции в инновационной деятельности на предприятии (организации)
131. Кадровый менеджмент на различных этапах развития деятельности организации
132. Разработка кадровой политики организации (предприятия)
133. Совершенствование технологии набора и отбора персонала в организацию
134. Социально-психологические аспекты управления персоналом организации (предприятия)

135. Система стимулирования труда работников организации (предприятия) торговли
136. Диагностика профессиональной пригодности персонала организации (предприятия)
137. Диагностика эффективности системы мотивации трудовой деятельности персонала организации (предприятия)
138. Повышение конкурентных преимуществ организации за счет улучшения использования кадрового потенциала
139. Управление мотивацией персонала в организации (предприятия)
140. Система стимулирования мотивации труда в ритейловых сетях
141. Управление формированием и развитием организационной культуры в организации (предприятии)
142. Проектирование оптимальной системы материального стимулирования труда в организации
143. Система контроля трудового поведения персонала фирмы
144. Управление профессиональной ориентацией и адаптацией персонала организации (предприятия)
145. Управление персональным развитием и деловой карьерой персонала организации (предприятия)
146. Совершенствование организации труда организации (предприятия)
147. Деловая оценка (аттестация) персонала и влияние ее результатов на работу организации (предприятия)
148. Управление конфликтами в организации
149. Специальная оценка условий труда: содержание, анализ и пути совершенствования проведения на предприятии (организации)
150. Характеристика и принципы функционирования автоматизированных систем управления предприятием (АСУП)
151. Экономические методы управления торговой организацией в условиях цифровой экономики
152. Управление автоматизацией организационных и технологических процессов на принципах цифровой экономики
153. Управление автоматизацией процессов регистрации и обработки заявок клиентов в компании
154. Управление проектом автоматизации процесса сопровождения заказов в компании
155. Управление проектом автоматизации процесса управления качеством предоставления услуги в сети общественного питания
156. Управление процессом информационного учёта приема и размещения гостей в гостинице
157. Управление разработкой электронного портала для компании
158. Управление разработкой автоматизированной системы управления взаимоотношениями с клиентами.
159. Управление проектом справочно-аналитической подсистемы для предприятия
160. Методы стимулирования продаж при организации розничной торговли через Интернет

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА  
ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ  
(МАГИСТЕРСКИХ ДИССЕРТАЦИЙ)

по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент»  
программе «Магистр делового администрирования»  
в 2017 – 2018 учебном году

1. Стратегическое управление деятельностью компании: проблемы и пути совершенствования.
2. Корпоративные стратегии современных диверсифицированных компаний.
3. Формирование корпоративной стратегии развития деятельности современной организации.
4. Проблемы маркетингового планирования в условиях кризисного и посткризисного состояния экономики.
5. Управление инновациями и изменениями в современной организации.
6. Основные направления продуктовой политики отечественных корпораций.
7. Основные направления ассортиментной политики отечественных корпораций.
8. Формирование маркетинговой стратегии организации.
9. Современные проблемы управления человеческими ресурсами компании.
10. Особенности формирования кадровой стратегии современной организации.
11. Моделирование процесса разработки управленческих решений в организации.
12. Проблемы управления информацией и знаниями в современной организации.
13. Проблемы управления внешнеэкономической деятельностью современной организации.
14. Инновационные методы стимулирования спроса.
15. Современный опыт управления корпоративными финансами.
16. Проблемы маркетингового планирования создания и продвижения инновационного продукта.
17. Разработка корпоративного стандарта по управлению проектами в организации.
18. Создание модели управления инновациями в деятельности организации.
19. Государственное регулирование инновационной деятельности и оценка его эффективности.
20. Стратегия и тактика инновационной деятельности организации в условиях нестабильной экономической ситуации.
21. Разработка стратегии обеспечения безопасности коммерческой тайны в организации.
22. Разработка стратегии обеспечения цифровой безопасности в организации.
23. Управление инновационным проектом по выводу на российский рынок импортозамещающей продукции.
24. Инновации как фактор конкурентоспособности организации на товарном рынке.
25. Инновации как фактор конкурентоспособности организации в условиях цифровой экономики.

26. Анализ взаимодействия бизнеса и власти, его эффективность в условиях нестабильной экономической ситуации.
27. Разработка стратегии развития предприятия в условиях инновационной экономики.
28. Контроллинг как перспективный метод совершенствования управления организацией и оценка его эффективности.
29. Стратегии развития бизнеса в посткризисный период.
30. Факторы конкурентоспособности компаний на мировых рынках товаров и услуг.
31. Кластерные образования как фактор развития предпринимательских структур в условиях глобализации экономики: методологические и организационные аспекты.
32. Стратегическое планирование развития кластерных систем.
33. Механизм управления производственным потенциалом фирмы в условиях глобализации экономики.
34. Совершенствование системы проектного управления на предприятиях малого и среднего бизнеса.
35. Обеспечение устойчивости развития предпринимательских структур как основа стратегического планирования деятельности фирмы.
36. Устойчивое развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в условиях экономического спада
37. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы в условиях инновационной экономики.
38. Формирование устойчивого конкурентного преимущества фирмы в условиях цифровой экономики.
39. Конкурентоспособность фирмы: особенности адаптивного управления.
40. Проблемы совершенствования бизнес-процессов в развитии фирмы.
41. Интеграция бизнеса: экономика и управление крупными объединениями организаций.
42. Маркетинговые стратегии устойчивого развития фирмы.
43. Проблемы формирования корпоративной социальной ответственности фирмы.
44. Управление изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики отрасли (региона).
45. Управление созданием региональных институтов, направленных на решение первоочередных задач формирования цифровой экономики.
46. Формирование комплексного экономического регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики.
47. Управление стимулированием экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных.
48. Управление методическими основами для развития компетенций в области регулирования цифровой экономики.
49. Управление it-технологиями, как фактор конкурентоспособности организаций.
50. Управление конверсией сайта компании.

## ГРАФИК ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАЗДЕЛОВ ВКР НА КОНТРОЛЬ

Этапы и сроки

выполнения ВКР для студентов потока МНз-4 курс  
по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»  
профилю «Менеджмент организации торговли»  
Календарный план выполнения и представления ВКР

№ п/п	Наименование разделов работы	Выполнение ВКР			
		План		Факт	
		Срок	%	Срок	%
1	Теоретический анализ квалификационной задачи	01.12. 2017	20		
2	Анализ хозяйственной деятельности изучаемого предприятия (организации)	15.12. 2017	40		
3	Предложения по совершенствованию деятельности организации (функционального направления) и их количественное обоснование	29.12. 2017	60		
4	Введение, заключение, список использованных источников, приложения к ВКР	12.01. 2018	90		
5	Представление ВКР на кафедру	15.01. 2018	100		

### ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕДЗАЩИТ ВКР

по направлениям подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»  
профилю «Менеджмент организации»  
и профилю «Менеджмент организации торговли»

По потоку МНз – 4 курс: 15 января – 19 января 2018г.

### СТРУКТУРА ВКР

Титульный лист.

Содержание.

Введение.

1. Теоретические основы изучаемого квалификационной задачи (может содержать от 2 до 4 подразделов).
2. Анализ хозяйственной и функциональной деятельности изучаемой организации (предприятия) (может содержать от 2 до 4 подразделов).
3. Предложения по совершенствованию изучаемого квалификационной задачи на базе исследуемого предприятия (организации) и их количественное обоснование.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

## ВОПРОСЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ ЭКЗАМЕНУ

**Примерный перечень вопросов к итоговому междисциплинарному экзамену  
по направлению подготовки: 38.03.02 Менеджмент,  
по профилю: Менеджмент организации торговли  
в 2017-2018 учебном году**

### ***Теория менеджмента: Теория организации***

1. Понятия и значения термина «организация».
2. Понятие и свойства социальной организации. Условия существования организации.
3. Организационно-правовые формы компаний (ОПФ). Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных ОПФ.
4. Организационные структуры предприятий. Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных организационных структур.
5. Основные законы и принципы организации. Их содержание и значение в развитии организаций.
6. Основные концепции жизненного цикла организации, их значение в определении состояния организации.
7. Функции управления, их сущность, состав и значение в организации. Связующие процессы в управлении организацией
8. Организационное проектирование как метод формальной организации целостных систем.
9. Сущность, формы и функции организационной культуры предприятия. Типология и классификация организационной культуры
10. Организационное проектирование и организационные преобразования. Управление изменениями в организации.

### ***Теория менеджмента: Организационное проведение***

1. Современный подход к организационному поведению. Развитие теорий управления процессами и людьми в организации.
2. Личность сотрудника и организация. Основные модели взаимодействия.
3. Мотивация персонала в организации.
4. Группы в организации и закономерности их формирования. Групповое поведение в организации.
5. Лидерство и руководство в организации. Стили руководства.
6. Управление конфликтами и стрессами в организации
7. Взаимодействие личностей, групп и организаций в условиях глобализации.
8. Управление системой коммуникации в организации.
9. Развитие организации и организационное поведение сотрудников.
10. Организационная культура организации и ее роль в управлении организационным поведением сотрудников.

### ***Стратегический менеджмент***

1. Сущность стратегического управления организацией.



2. Анализ стратегических факторов внешней среды
3. Анализ непосредственного окружения.
4. Управленческий анализ.
5. Стратегический анализ затрат и цепи издержек.
6. Стратегии роста
7. Стратегии сокращения
8. Конкурентные стратегии.
9. Портфельные стратегии.
10. Реализация стратегии

### **Коммерческая деятельность**

1. Торговля: понятие, виды и ее роль в бизнесе. Функции торговых предприятий.
2. Государственное регулирование торговой деятельности на федеральном и региональном уровнях управления.
3. Оптовая торговля: понятие, функции и основные тенденции развития отрасли.
4. Понятие и классификация услуг розничной торговли.
5. Розничные торговые объединения и механизм управления розничной сетью.
6. Исследование рынка закупок и сбыта в оптовой и розничной торговле: понятие, направления и методы. Использование результатов исследования в организации торговой деятельности.
7. Источники поставки товаров в оптовой и розничной торговле. Требования, предъявляемые к поставщикам и организация хозяйственных связей.
8. Понятие ассортиментной политики и факторы, влияющие на формирование ассортимента в торговле.
9. Понятие и виды товарных запасов формируемых торговыми предприятиями. Учет и анализ товарных запасов в торговле.
10. Организация оптовой продажи товаров: понятие, методы и их эффективность.
11. Организация розничной продажи товаров: понятие, методы и их эффективность.
12. Способы стимулирования сбыта товаров в торговле, особенности их применения и эффективность.
13. Инновации в организации торговой деятельности и их влияние повышение эффективности.
14. Показатели эффективности организации торговой деятельности и направления совершенствования торговых процессов.
15. Стратегическое планирование коммерческой деятельности в торговой организации (на предприятии).
16. Инвестиции в объекты розничной и оптовой торговли, эффективность и стимулирование инвестиционных проектов в области торговой деятельности.
17. Организация деятельности выставок, требования к организации ярмарок и продажи товаров на них.
18. Лизинг: основные понятия, виды, формы и правовое регулирование.
19. Франчайзинг: виды и современные особенности организации торговой деятельности.
20. Принципы и критерии оптимального выбора месторасположения розничного торгового; предприятия (на территории поселений и внутри торговых объектов).

**Примерный перечень вопросов к итоговому междисциплинарному экзамену  
по направлению подготовки: 38.03.02 Менеджмент,  
по профилю: Менеджмент организации торговли  
в 2017-2018 учебном году**

***Теория менеджмента: Теория организации***

11. Понятия и значения термина «организация».
12. Понятие и свойства социальной организации. Условия существования организации.
13. Организационно-правовые формы компаний (ОПФ). Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных ОПФ.
14. Организационные структуры предприятий. Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных организационных структур.
15. Основные законы и принципы организации. Их содержание и значение в развитии организаций.
16. Основные концепции жизненного цикла организации, их значение в определении состояния организации.
17. Функции управления, их сущность, состав и значение в организации. Связующие процессы в управлении организацией
18. Организационное проектирование как метод формальной организации целостных систем.
19. Сущность, формы и функции организационной культуры предприятия. Типология и классификация организационной культуры
20. Организационное проектирование и организационные преобразования. Управление изменениями в организации.

***Теория менеджмента: Организационное поведение***

11. Современный подход к организационному поведению. Развитие теорий управления процессами и людьми в организации.
12. Личность сотрудника и организация. Основные модели взаимодействия.
13. Мотивация персонала в организации.
14. Группы в организации и закономерности их формирования. Групповое поведение в организации.
15. Лидерство и руководство в организации. Стили руководства.
16. Управление конфликтами и стрессами в организации
17. Взаимодействие личностей, групп и организаций в условиях глобализации.
18. Управление системой коммуникации в организации.
19. Развитие организации и организационное поведение сотрудников.
20. Организационная культура организации и ее роль в управлении организационным поведением сотрудников.

***Стратегический менеджмент***

11. Сущность стратегического управления организацией.
12. Анализ стратегических факторов внешней среды

13. Анализ непосредственного окружения.
14. Управленческий анализ.
15. Стратегический анализ затрат и цепи издержек.
16. Стратегии роста
17. Стратегии сокращения
18. Конкурентные стратегии.
19. Портфельные стратегии.
20. Реализация стратегии

### ***Организация, технология и проектирование торговых предприятий***

1. Товародвижение: понятие, основные участники, формы, факторы и принципы, определяющие рациональность процесса.
2. Роль транспорта и прогрессивные технологии доставки грузов в торговле. Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятий торговли.
3. Классификация и характеристика основных видов и типов предприятий оптовой торговли и их роль в процессе товародвижения.
4. Роль складов в процессе товародвижения: назначение, функции, классификация, инновации в технологическом процессе.
5. Структура складского технологического процесса, факторы, его определяющие и современные принципы организации.
6. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых предприятиях. Общая классификация и требования к складскому оборудованию, расчет потребности в нем.
7. Классификация и характеристика основных видов и типов предприятий розничной торговли.
8. Факторы и принципы размещения розничной торговой сети. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли
9. Содержание торгово-технологического процесса в магазине, его структура и современные принципы организации.
10. Устройство и планировка торгового зала. Организация продажи товаров с использованием правил мерчандайзинга.
11. Механизация и автоматизация технологических процессов в розничной торговле. Общая классификация и требования к торгово-технологическому оборудованию розничного предприятия, расчет потребности в нем.
12. Система и качество торгового обслуживания. Защита прав потребителей.
13. Организация товароснабжения предприятий розничной торговли.
14. Принципы, виды и этапы проектирования торговых предприятий. Экспертиза проектов и смет на строительство.
15. Пути совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли. Нормативная документация по проектированию и строительству предприятий торговли.

16. Управление складским технологическим процессом: содержание, технологические схемы в зависимости типизации и механизации склада, его оптимизация.
17. Управление ассортиментом в розничной торговой организации: политика, оперативное управление, оптимизация.
18. Управление товароснабжением розничных торговых организаций: стадии процесса управления закупками; критерии выбора товара и поставщика.
19. Управление торгово-технологическим процессом в магазинах с учетом методов продажи и современных направлений НТП.
20. Методы стимулирования потребителя на разных стадиях процесса продажи.

**Примерный перечень вопросов к итоговому междисциплинарному экзамену  
по направлению подготовки: 38.03.02 Менеджмент,  
по профилю: Экономика и управление организацией  
в 2017-2018 учебном году**

***Теория менеджмента: Теория организации***

21. Понятия и значения термина «организация».
22. Понятие и свойства социальной организации. Условия существования организации.
23. Организационно-правовые формы компаний (ОПФ). Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных ОПФ.
24. Организационные структуры предприятий. Их применимость для различных организаций. Сильные и слабые стороны конкретных организационных структур.
25. Основные законы и принципы организации. Их содержание и значение в развитии организаций.
26. Основные концепции жизненного цикла организации, их значение в определении состояния организации.
27. Функции управления, их сущность, состав и значение в организации. Связующие процессы в управлении организацией
28. Организационное проектирование как метод формальной организации целостных систем.
29. Сущность, формы и функции организационной культуры предприятия. Типология и классификация организационной культуры
30. Организационное проектирование и организационные преобразования. Управление изменениями в организации.

***Теория менеджмента: Организационное поведение***

1. Современный подход к организационному поведению. Развитие теорий управления процессами и людьми в организации.
2. Личность сотрудника и организация. Основные модели взаимодействия.
3. Мотивация персонала в организации.
4. Группы в организации и закономерности их формирования. Групповое поведение в организации.

5. Лидерство и руководство в организации. Стили руководства.
6. Управление конфликтами и стрессами в организации
7. Взаимодействие личностей, групп и организаций в условиях глобализации.
8. Управление системой коммуникации в организации.
9. Развитие организации и организационное поведение сотрудников.
10. Организационная культура организации и ее роль в управлении организационным поведением сотрудников.

### ***Стратегический менеджмент***

21. Сущность стратегического управления организацией.
22. Анализ стратегических факторов внешней среды
23. Анализ непосредственного окружения.
24. Управленческий анализ.
25. Стратегический анализ затрат и цепи издержек.
26. Стратегии роста
27. Стратегии сокращения
28. Конкурентные стратегии.
29. Портфельные стратегии.
30. Реализация стратегии

### ***Экономика фирмы***

1. Предприятие в экономической системе: понятие, функции, задачи.
2. Планирование на предприятии как основная функция управления. Методы планирования, система планов на предприятии.
3. Капитал предприятия: структура, источники формирования, показатели эффективности использования.
4. Основные средства предприятия, их виды и назначение. Порядок учета. Показатели эффективности использования основных средств на предприятии пути её повышения
5. Оборотные средства предприятия, понятия, состав, структура, источники формирования, показатели эффективности его использования.
6. Формы и системы оплаты труда, их выбор на предприятии. Мотивация труда.
7. Производительность труда на предприятии, факторы её определяющие, и пути повышения.
8. Персонал предприятия: понятие, структура, анализ и планирование.
9. Валовой доход: структура и источники его образования. Факторы, влияющие на величину валового дохода.
10. Издержек обращения предприятия: основные статьи, методы анализа, показатели эффективности использования издержек.
11. Классификация расходов предприятия. Условно постоянные, условно переменные расходы, точка безубыточности.
12. Понятие себестоимости продукции, ее формирование.
13. Прибыль предприятия, её виды. Факторы, влияющие на величину прибыли. Направления использования.

14. Понятие рентабельности предприятия. Система показателей рентабельности. Их экономическая интерпретация
15. Хозяйственные риски предприятия. Природа, методы оценки и управления.
16. Система показателей характеризующих финансовое состояние организаций.
17. Налог на прибыль: схема формирования и методы определения налогооблагаемой базы, порядок расчета.
18. Конкурентоспособность предприятия: понятие, факторы и резервы повышения.
19. Инновационная политика предприятия. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
20. Типы и структура организации процесса производства на предприятии.

## ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ИТОГОВОМУ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМУ ЭКЗАМЕНУ

по дисциплинам направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент»  
программе «Магистр делового администрирования»  
в 2017 – 2018 учебном году

### **Управленческая экономика**

1. Институциональная природа фирмы: Виды фирм по типу построения внутренней структуры управления: обзорная классификация.
2. Вертикально и горизонтально интегрированные предприятия. Холдинговые формы управления диверсифицированными компаниями.
3. Рыночный спрос: объем спроса, функция спроса, цена спроса и кривая спроса.
4. Экономические потребности. Варианты классификаций потребностей.
5. Теория предельной полезности: кардиналистский (количественный) подход. Ординалистский (порядковый) подход к анализу полезности и спроса.
6. Индексы цен, номинального и реального дохода. Индексы цен и реального дохода.
7. Понятие неопределенности и риска. Методы оценки риска: априори, апостериори.
8. Рыночное предложение: объем предложения, функция предложения, цена предложения и кривая предложения.
9. Микроэкономическая теория производства: основные положения.
10. Взаимодействие спроса и предложения. Понятие избыточного спроса.
11. Государственное регулирование товарного рынка: воздействие на рыночное равновесие потоварного (индивидуального акцизного) налога.
12. Защита национального рынка от иностранной конкуренции. Воздействие импортных квот и тарифов на равновесие рынка благ.
13. Явные (внешние) и неявные (имплицитные) затраты производства. Альтернативные затраты. Экономическая и бухгалтерская прибыль.
14. Текущие издержки производства в краткосрочном периоде.
15. Текущие издержки производства в длительном периоде.
16. Теории прибыли: обзорная классификация (компенсаторные и функциональные

теории прибыли, теории монопольной прибыли и прибыли от рыночного дисбаланса (фрикционные), технологические и инновационные теории прибыли).

17. Планирование и управление прибылью.

18. Система показателей, характеризующих размер фирмы.

19. Факторы и характеристики, определяющие структуру рынка: положительная отдача от масштаба, диверсификация деятельности фирмы, дифференциация продукта, вертикальная интеграция.

20. Теория совершенной конкуренции: условие первого порядка (необходимое) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде, условие второго порядка (достаточное) для максимизации прибыли конкурентной фирмой в коротком периоде.

21. Понятия экономической, административной и естественной монополии.

22. Основные характеристики монополистической конкуренции: принцип дифференциации продукта, неценовые факторы конкуренции, наличие входных барьеров при вступлении в отрасль. Механизм монополистической конкуренции.

23. Характерные признаки олигополии: ограниченное число фирм, высокие барьеры для вступления в отрасль, всеобщая взаимозависимость и стратегическое поведение.

24. Естественная монополия и методы ее регулирования.

25. Внешнеторговая политика в условиях несовершенной конкуренции на мировом рынке.

### **Корпоративный менеджмент**

1. Сущность и типы корпоративного управления

2. Корпорация как форма осуществления бизнеса

3. Корпоративная среда, ее элементы

4. Признаки и обязательства корпораций

5. Участники корпоративных отношений

6. Организационная структура корпорации

7. Модель горизонтальной корпорации

8. Факторы эффективности деятельности корпорации

9. Понятие технологической цепочки

10. Анализ возможностей корпорации

11. Анализ продукции

12. Анализ внутренней структуры и внешнего окружения

13. Проектирование схемы изучения продукции

14. Алгоритм изучения внутренней структуры предприятия

15. Особенности корпоративного управления в России

16. Этапы становления корпоративного управления

17. Создание системы оперативного управления

18. Выбор оперативной системы управления

19. Порядок принятия высшим менеджментом корпорации управленческого решения

20. Основные цели оперативного управления в корпорации

21. Принципы системы оперативного управления в корпорации

22. Методология принятия управленческого решения в корпорации
23. Методы разработки управленческих решений в корпорации
24. Оценка качества управленческих решений в корпорации
25. Деятельность государственных российских корпораций

### **Операционный менеджмент**

1. Сущность, содержание и задачи операционного менеджмента.
2. Понятие предприятия, его задачи, цели и основные признаки. Система управления предприятием.
3. Управление человеческими ресурсами предприятия.
4. Управление финансовыми ресурсами предприятия.
5. Организационные, производственные условия и экономические отношения, обуславливающие выделение предприятия как основного звена народного хозяйства.
6. Классификация предприятий и их место во внешней среде. Роль и место Закона о предприятиях в регламентации их деятельности.
7. Понятие о производственной структуре предприятия и факторы, определяющие её. Структура основного производства.
8. Организация промышленного предприятия в пространстве и принципы его построения. Пути совершенствования производственной структуры.
9. Производственный процесс и принципы его рациональной организации. Организация производственного процесса во времени.
10. Понятие производственной мощности предприятия и факторы, её определяющие. Расчет производственной мощности.
11. Показатели использования производственной мощности и основных производственных фондов и пути их повышения (фондоёмкость, фондоотдача).
12. Содержание и задачи производственной инфраструктуры.
13. Организация энергетического хозяйства предприятия. Организация транспортного хозяйства.
14. Организация складского хозяйства предприятия.
15. Содержание, задачи, состав и системы оперативно-производственного планирования.
16. Техническое оснащение предприятия.
17. Технологическая подготовка производства.
18. Организационно-экономическая подготовка производства.
19. Организация промышленного освоения новой продукции.
20. Система управления качеством продукции.
21. Организация технического контроля на предприятии. Учёт и анализ брака.
22. Сущность управления проектом. Фазы управления проектом (фаза НИОКР, фаза внедрения нового продукта, фаза массового производства, фаза усовершенствования, фаза завершения проекта).
23. Система управления инвестиционным проектом.
24. Структура и функции материально-технического обеспечения на предприятии.
25. Организация снабжения ресурсами и управление производственными запасами предприятия.



## **Методы стратегического анализа**

1. Основные принципы новой управленческой парадигмы и ее отличие от традиционной рационалистской парадигмы.
2. Стратегическое управление, его отличие от оперативного управления.
3. Процесс стратегического управления.
4. Роль миссия организации в ее деятельности и развитии.
5. Формирование системы стратегических целей организации.
6. Цель и объект стратегического анализа.
7. Порядок проведения стратегического анализа.
8. Порядок проведения стратегического анализа макросреды.
9. Порядок проведения стратегического фундаментального анализа отрасли.
10. Порядок и модель проведения стратегического анализа конкуренции в отрасли. Анализ движущих сил отрасли.
11. Ключевые факторы успеха. Ключевые компетенции организации.
12. Общая привлекательность отрасли и перспективы прибыльности.
13. Порядок проведения стратегического анализа сильных и слабых сторон организации.
14. Назначение и сущность портфельного анализа деятельности организации.
15. Оценка стратегического потенциала организации.
16. Методы и инструменты проведения стратегического анализа цен и издержек.
17. Применение карты стратегических групп для определения относительной конкурентной позиция фирмы.
18. SWOT-анализ и его использование в стратегическом менеджменте.
19. Методика составления профиля среды.
20. PEST –анализ и его использование в стратегическом менеджменте.
21. Основные задачи и этапы GAP – анализа.
22. Основные задачи и этапы CVP – анализа.
23. Модель Boston Consulting Group (матрица, «доля рынка-темп роста»), краткая характеристика стратегических решений.
24. Модель General Electric/Me Kinsey, краткая характеристика стратегических позиций.
25. Цель и задачи анализа бизнес-процессов.

## ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ВКР (образец)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»  
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Факультет менеджмента

Кафедра менеджмента и права

«Допустить к защите»  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ Е.М.Долгополов

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

### Выпускная квалификационная работа

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «**Менеджмент организации торговли**»

ТЕМА: Стимулирование продаж товаров в розничной торговле  
(на примере ООО «Предприятие»)

Выполнил студент Иванов Максим Иванович

Группа МНз – 41

Научный руководитель выпускной  
квалификационной работы  
Петрова Алла Борисовна,  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры менеджмента и права

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Автор \_\_\_\_\_  
(подпись)

Пермь – 2018

## СОДЕРЖАНИЕ (образец)

Введение.....	3
1. Теоретические основы стимулирования продаж в розничной торговле.....	6
1.1. Законодательные и экономические основы регулирования торговой деятельности.....	6
1.2. Факторы и условия стимулирования продаж в розничной торговле.....	13
1.3. Методы стимулирования продаж.....	17
2. Анализ стимулирования продаж в ООО «Предприятие».....	24
2.1. Общая характеристика предприятия.....	24
2.2. Анализ организации управления предприятием.....	30
2.3. Анализ экономических результатов деятельности предприятия.....	39
2.4. Анализ стимулирования продаж в торговой организации.....	52
3. Предложения по совершенствованию системы стимулирования продаж в ООО «Предприятие».....	61
3.1. Направления совершенствования стимулирования продаж.....	61
3.2. Мероприятия по совершенствованию методов продаж.....	66
3.3. Определение эффективности предлагаемых мероприятий.....	73
Заключение.....	81
Список использованных источников.....	84
Приложения.....	87

## ВВЕДЕНИЕ

Одной из важных проблем торговой организации является - увеличение объемов продаж. Существует несколько способов: увеличить количество новых покупателей, удерживать старых покупателей, увеличить объем покупок на одного покупателя, увеличить частоту покупок на одного покупателя.

Выбор метода стимулирования продаж зависит от специфики магазина и продаваемого товара. Чтобы акция по стимулированию продаж удалась, необходимо тщательно ее спланировать и задать себе следующие вопросы. Каков наш товар? Если он уникален, дисконтные программы использовать нецелесообразно, так как товар сам по себе привлекает внимание. Если выбор невелик, лучше увеличить ассортимент, чем давать скидки на имеющийся товар.

Вопросы по совершенствованию продаж отражены в работах таких авторов как Норки Д.И., Шейнова В.П., Мачнева Е.В., Снегиревой В.В. (*монографии, научные и популярные статьи, профильные и профессиональные издания ...*).

.  
. .  
.

Объектом исследования в работе является ООО «Предприятие», осуществляющее розничную торговлю непродовольственными товарами и оказание бытовых услуг.

В качестве предмета исследования выбраны методы продаж торговой организации.

В работе применены основные методы научного исследования: анализ, синтез, ...

Целью исследования является разработка предложений по совершенствованию системы стимулирования продаж в ООО «Предприятие».

Для достижения поставленной цели в данной работе необходимо решить следующие задачи:

1. Анализ теоретических основ стимулирования продаж в розничной торговле.
2. Анализ стимулирования продаж в ООО «Предприятие».
3. Разработка мероприятий по совершенствованию методов продаж в ООО «Предприятие».

Работа состоит из введения, трех разделов основного текста и заключения.

В первом разделе рассмотрены законодательные и экономические основы регулирования торговой деятельности, а также основные подходы к организации торгового процесса и существующих методов продаж.

Во втором разделе проанализированы хозяйственно-экономическая деятельность и применяемые методы продаж в ООО «Предприятие». Проанализирована эффективность применяемых методов продаж.

В третьем разделе разработаны мероприятия по совершенствованию методов продаж в ООО «Предприятие» и проведен расчет экономической эффективности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ (образец)

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст.– М.: Приор, 2001.– 32 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собр. Законодательства РФ.- 1994. - № 32.- 1996.- № 5.
3. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ // Российская газета.- 2009.- 30 декабря.
4. ГОСТ 7.12-93. Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке. Общие требования и правила. – М.: Издательство стандартов, 1993. – 18с.
5. СанПиН 2.3.2.1078-2001 «Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов» / Утв. главным государственным санитарным врачом РФ 06.11.2001 № 36.
6. Зарецкая Г.П., Быстрова С.В. Исследование физико-механических свойств пакетов верхней одежды из кожи // Кожевенно-обувная промышленность. – 2012. – № 5. – С. 43-44.
7. Жуков Ф.В., Шевченко О.В., Ганцов Ш.К. Состояние и перспективы инструментальной оценки сорта меха // Плехановские чтения. Экономика и общество в XXI веке: материалы международной научно-практической конференции. – М.: Изд.-во РЭУ, 2014. – С. 152-154.
8. Иванова В.Я., Голубенко О.А. Товароведение и экспертиза кожевенной продукции. – М.: Дашков и К, 2011. – 355 с.
9. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения. – М.: Норма, 2010. – 448 с.
10. Торшин А.К. Влияние мотивации на производительность труда: Автореф. дис. ... канд. техн. наук. – М., 2013. – 23 с.
11. Формирование информационной культуры личности в библиотеках и информационных учреждениях: учебно-методическое пособие / Н. И. Гендина и др. – 2-е изд.– М.: Школьная библиотека, 2011. – 296 с.

12. Franke, J. Einführung in die Statistik der Finanzmärkte / J.Franke, W.Hardle, C.Hafner. – Berlin.: Springer, 2011. – 358s.
13. Schade, P. Wirtschafts und Rechtsbegriffe Europas: Institutionen, Aufgaben, Ziele; Lexikon zur Europaeischer Einigung und Integration. / P. Schade. – Berlin: Walhalla, 2014. – 253s.
14. Материалы международного семинара «Интеграция российской высшей школы в общеевропейскую систему высшего образования: проблемы и перспективы» // Санкт-Петербургский Университет – 2011. – № 4-5. – [http://bologna.mgimo.ru/documents.php?cat\\_id=19&doc\\_id=112](http://bologna.mgimo.ru/documents.php?cat_id=19&doc_id=112) (дата обращения 18. 01.2012).
15. Российская государственная библиотека: [Электронный ресурс] / Центр информ. технологий РГБ; Ред. Т.В. Власенко; Web-мастер Н.В. Козлова. – Электрон. дан. – М., 1997. – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – яз. рус., англ. (дата обращения 10. 01.2012).

.

.

.

40. ...

41. ...

.

.

.

Устав ООО «Предприятие»



## ЗАЯВЛЕНИЕ (образец оформления)

Зав. кафедрой менеджмента и права  
Долгополову Евгению Михайловичу  
от студента факультета менеджмента,  
\_\_\_\_\_ формы обучения,  
\_\_\_\_\_ курса, группы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. полностью)

Контактный телефон \_\_\_\_\_

### ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу утвердить тему выпускной квалификационной работы в следующей редакции:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ и

назначить научного руководителя \_\_\_\_\_

*(Ф.И.О. научного руководителя)*

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

\_\_\_\_\_  
(подпись студента)

Научный руководитель:

\_\_\_\_\_  
(должность, ученая степень и звание, Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(подпись научного руководителя)

Тема и научный руководитель утверждены на заседании кафедры менеджмента и права протокол № 2 от 05 сентября 2017 г.

## РЕЦЕНЗИЯ (образец оформления)

### РЕЦЕНЗИЯ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ\*

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) выполнена

Студентом (кой) Ивановой Натальей Николаевной

Факультета Менеджмента

Кафедры Менеджмента и права

Направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Наименование темы: Стимулирование продаж товаров в розничной торговле  
(на примере ООО «Предприятие»)

Рецензент Сидоров Пётр Николаевич, к.т.н., доцент, Ген.дир. ООО «Предприятие»  
(Ф.И.О., учёное звание и степень, должность, место работы)

### ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ (Бакалаврской работы)

№ п/п	Показатели оценки	Степень соответствия				
		5	4	3	2	*
1	Актуальность тематики работы					
2	Степень полноты обзора состояния вопроса и корректность постановки задачи					
3	Уровень и корректность использования в работе методов исследований, математического моделирования, расчётов					
4	Степень комплексности работы, применение в ней знаний естественно-научных, социально-экономических, общепрофессиональных и специальных дисциплин					
5	Ясность, чёткость, последовательность, и обоснованность изложения					
6	Применение современного математического и программного обеспечения, компьютерных технологий в работе					
7	Качество оформления работы (общий уровень грамотности, стиль изложения, качество иллюстраций, соответствие требованиям стандартов)					
8	Объём и качество выполнения графического материала, его соответствие теме работы, и требованиям и стандартам					
9	Оригинальность и новизна полученных результатов, научных и технологических решений					

\* не оценивается (трудно оценить)

Отмеченные достоинства

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Отмеченные недостатки

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Заключение (с указанием рекомендуемой оценки)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Рецензент \_\_\_\_\_  
(подпись)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

## Отзыв научного руководителя (образец оформления)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»  
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

### Отзыв научного руководителя на выпускную квалификационную работу\*

студента: \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

на тему: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Выпускная квалификационная работа отвечает / не отвечает предъявляемым требованиям, и студент \_\_\_\_\_ допущен / не допущен к защите выпускной квалификационной работы.

Научный руководитель,  
должность, степень, звание \_\_\_\_\_  
(подпись) (Ф.И.О., дата)

\* - Отзыв на выпускную квалификационную работу (ВКР) пишется научным руководителем в свободной форме. При этом в отзыве должно быть отражено:

1. актуальность и значимость темы ВКР;
2. степень и уровень раскрытия темы;
3. анализ основных положений работы, их достоинств и недостатков;
4. степень самостоятельности проведенного исследования (для бакалавров);
5. использование и обобщение современной литературы по теме исследования, в том числе иностранной;
6. умение автора использовать, обрабатывать, анализировать фактический материал, делать аргументированные выводы;
7. использование в работе математических и статистических методов обработки информации и современных информационных технологий;
8. общие выводы по ВКР, замечания и недостатки.
9. объем отзыва должен быть 1,5 – 2 страницы.

## **Задание и календарный план (образец оформления)**

**Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Пермский институт (филиал)**

**Факультет менеджмента  
Кафедра менеджмента и права**

«УТВЕРЖДАЮ»

Заведующий кафедрой  
менеджмента и права

\_\_\_\_\_ Е.М.Долгополов

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

### **ЗАДАНИЕ И КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

по выполнению выпускной квалификационной работы  
бакалавра по направлению 38.03.02 «Менеджмент»  
профиль «Менеджмент организации торговли»  
профиль «Экономика и управление организацией»

Студента 4 курса группы МНи - 41

**Петрова Сергея Павловича**

Тема работы: «**Конкурентоспособность торговой организации: оценка  
и направления повышения (на примере ООО «Предприятие»)**»

1. Срок сдачи студентом законченной работы 16 января 2018 г.

В разделах выпускной квалификационной работы изложить:

В введении – краткая оценка современного состояния рассматриваемой проблемы, актуальность выбранной темы, цель и задачи работы, объект и предмет исследования, теоретико-методологические основы работы

Срок выполнения: 18 ноября 2017 г.

Раздел 1. **Теоретические основы конкурентоспособности организации.**

Срок выполнения: 02 декабря 2017 г.

Раздел 2. **Анализ конкурентоспособности ООО «Предприятие».**

Срок выполнения: 16 декабря 2017 г.

Раздел 3. **Рекомендации по повышению конкурентоспособности ООО «Предприятие».**

Срок выполнения: 30 декабря 2017 г.

В заключении - краткое изложение основных результатов работы и их оценка, выводы по проделанной работе, предложения по использованию полученных результатов, включая их внедрение.

Срок выполнения: 12 января 2018 г.

Объем выпускной квалификационной работы 50 - 60 страниц компьютерного набора.

Перечень прилагаемого материала: Иллюстрированный материал и слайды по обзору литературы (актуальность исследования), по методологии исследования (логика, методы, алгоритмы), необходимые таблицы, графики и диаграммы с результатами исследования и выводами по ним, с рекомендациями и предложениями, с оценкой ожидаемого или уже достигнутого экономического эффекта.

Основные рекомендованные источники:

1. Нормативно-правовые акты, публикации периодической печати.
2. Учебная и научная литература по менеджменту торговой организации, финансовому менеджменту, стратегическому менеджменту, теории организации, социологии, психологии, управлению человеческими ресурсами, разработке управленческих решений и др.
3. Учредительные и организационные документы предприятия, бухгалтерская отчетность, данные проведения инвентаризации предприятия и т.п.
4. Методические указания по написанию выпускной квалификационной работы.

Руководитель

Доцент кафедры менеджмента и права  
кандидат экономических наук, доцент  
Иванов Семен Викторович

---

(подпись)

Задание принял к исполнению

Петров Сергей Павлович

---

(подпись)

## АННОТАЦИЯ (образец оформления)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»  
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

### АННОТАЦИЯ

выпускной квалификационной работы

\_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

на тему: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Автор ВКР

« \_\_\_\_\_ » « \_\_\_\_\_ »  
(подпись) (ФИО)

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»  
ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**АННОТАЦИЯ**

**выпускной квалификационной работы**

**Кашевой Елены Вадимовны**

на тему «Конкурентоспособность торговой организации: оценка и направления повышения  
(на примере ООО «Предприятие»)

Выпускная квалификационная работа связана с проблемой конкурентной борьбы современных торговых предприятий. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что только высоко конкурентоспособное предприятие может занимать основные позиции на рынке и получать запланированный уровень прибыли.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является торговое предприятие ООО «Предприятие», осуществляющее реализацию товаров для животных.

Предметом исследования является конкурентоспособность торгового предприятия ООО «Предприятие».

Цель исследования выпускной квалификационной работы заключается в разработке рекомендаций по повышению конкурентоспособности ООО «Предприятие».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

В первом разделе представлен обзор авторов, определяющих понятие конкурентоспособности, рассмотрены конкурентные отношения в целом. В главе раскрыт порядок управления конкурентоспособностью и мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности предприятия.

Второй раздел включает организационно-экономическую характеристику предприятия. В главе проведен расчет и дана оценка финансовых и экономических показателей ООО «Предприятие». Представлена детальная оценка уровня конкурентоспособности ООО «Предприятие» в сравнении с основными конкурентами.

В третьем разделе представлены основные направления и мероприятия программы повышения конкурентоспособности ООО «Предприятие», определена экономическая эффективность предложенных мероприятий.

В заключении сделаны основные выводы по выпускной квалификационной работе.

Объем выпускной квалификационной работы составляет 70 страниц. Иллюстративный материал включает 12 рисунков, 28 таблиц, 7 приложений. Список использованных источников представлен 40 наименованиями.

Автор ВКР \_\_\_\_\_ Е.Г. Кашаева



**Plekhanov Russian University of Economics  
Perm Institute (branch)**

**ABSTRACT**

**final qualifying work  
Kashevoj Elena Vadimovna**

on the topic of "Competitiveness trade organization: evaluation and the direction of increase (on the example of LLC "Predpriyatije")

Final qualifying work related to the competitive struggle of modern trade enterprises. The relevance of the chosen topic due to the fact that only highly competitive the company can occupy the main position in the market and to achieve the targeted level of profit.

The object of study in the final qualifying work is the trading company of "Predpriyatije", engaged in the sale of goods for animals.

The research is competitiveness of trading enterprises LLC "Predpriyatije".

The purpose of the study the final qualifying work is to develop recommendations for improving the competitiveness of LLC "Predpriyatije".

Final qualifying work consists of introduction, three chapters, conclusion and list of sources used.

The first section presents an overview of the authors, defining the concept of competitiveness, there are competitive relationships in General. The Chapter revealed the order management competitiveness and measures to increase the level of competitiveness of the enterprise.

The second section includes organizational and economic characteristics of the enterprise. In Chapter the calculation and evaluation of financial and economic performance of OOO "Predpriyatije". Presents a detailed evaluation of the level of competitiveness of LLC "Predpriyatije" in comparison with the main competitors.

The third section presents the main directions and events of the program of increase of competitiveness of LLC "Predpriyatije", defined economic efficiency of proposed activities.

In conclusion the main conclusions of the final qualifying work.

Volume of the qualification work is 70 pages. Illustrative material includes 12 figures, 28 tables, 7 appendices. The list of references presented 40 names.

Author WRC \_\_\_\_\_ E.G. Kashaeva

# АКТ ВНЕДРЕНИЯ (образец оформления)

УТВЕРЖДАЮ:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

М. П.

## АКТ внедрения выпускной квалификационной работы

г. Пермь

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_ г.

Основание: Заявка № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_ г. (далее – «Заявка»).

Комиссия в составе:

председателя \_\_\_\_\_

членов:

- \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ и

- \_\_\_\_\_

провела проверку реализации следующей выпускной квалификационной работы (научно-исследовательской продукции):

- тема:

- исполнитель: \_\_\_\_\_;

- научный руководитель: \_\_\_\_\_;

Комиссия установила:

1. Научно-техническая продукция использована в хозяйственной деятельности \_\_\_\_\_

полном объеме и соответствует требованиям Заявки.

2. Работу исполнителя считать внедренной.

Председатель комиссии \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Члены комиссии \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

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

\_\_\_\_\_  
(наименование (Ф.И.О.) и место  
нахождения (жительства) заявителя)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Директору Пермского института  
(филиала) Федерального государственного  
бюджетного образовательного учреждения  
высшего профессионального образования  
«Российский экономический университет  
им. Г.В. Плеханова»

Гордеевой Елене Валентиновне

**ЗАЯВКА № \_\_\_\_\_**

г. Пермь

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г.

Прошу выполнить на нашем предприятии научно-исследовательские работы:

- тема:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_;

- исполнитель:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_;

- научный руководитель:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ и  
передать результат этих работ (научно-техническую продукцию) для использования в хозяйственной деятельности  
нашего предприятия.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

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

М. П.

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ООО «Вымпел»

подпись А.В. Стрелков

М. П.

**АКТ  
внедрения выпускной квалификационной работы**

г. Пермь

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ мая 2018 г.

Основание: Заявка № б/н от «\_\_\_\_\_» декабря 2017 г. (далее – «Заявка»).

Комиссия в составе:

председателя начальник отдела сбыта Петров Пётр Петрович

членов:

- главный бухгалтер Семенова Анна Вадимовна

- маркетолог Иванцова Елена Михайловна

провела проверку реализации следующей выпускной квалификационной работы (научно-исследовательской продукции):

- тема:

Конкурентоспособность торговой организации (на примере ООО «Предприятие»)

- исполнитель:

студент группы МН-41 Иванов Иван Иванович

- научный руководитель:

доцент кафедры менеджмента и права Грабский Владимир Васильевич

Комиссия установила:

1. Научно-техническая продукция использована в хозяйственной деятельности ООО «Предприятие» в полном объеме и соответствует требованиям Заявки.
2. Работу исполнителя считать внедренной.

Председатель комиссии

подпись П.П.Петров

Члены комиссии

подпись А.В.Семёнова

подпись Е.М.Иванцова

ООО «Предприятие»

(наименование (Ф.И.О.) и место

нахождения (жительства) заявителя)

г. Пермь, ул. Сибирская, 36

Директору Пермского института  
(филиала) Федерального  
государственного бюджетного  
образовательного учреждения высшего  
профессионального образования  
«Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»

Гордеевой Елене Валентиновне

ЗАЯВКА № б/н

г. Пермь

«    » декабря 2017 г.

Прошу выполнить на нашем предприятии научно-исследовательские работы:

- тема:

Конкурентоспособность торговой организации (на примере ООО «Предприятие»)

- исполнитель:

студент группы МН-41 Иванов Иван Иванович

- научный руководитель:

доцент кафедры менеджмента и права Грабский Владимир Васильевич

и  
передать результат этих работ (научно-техническую продукцию) для использования в хозяйственной деятельности  
нашего предприятия.

Директор ООО «Предприятие»

подпись А.В. Стрелков

М. П.