**РУКОВОДИТЕЛИ ВЫПУСКНИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Руководитель, ФИО | Должность | Место консультаций |
| Агеева Ольга Ивановна | к.э.н., доцент,  доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Андруник Андрей Петрович | д.п.н.,  доцент, профессор кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Вышенский Михаил Юрьевич | к.т.н., старший преподаватель, и.о.зав. кафедрой | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Гордеев Александр Евгеньевич | к.психол.н.,  доцент, доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Грабский Владимир Васильевич | к.п.н.,  доцент, доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Долгополов Евгений Михайлович | к.воен.н.,  доцент, доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Дубровский Александр Владимирович | д.п.н., профессор,  профессор кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Иванова Оксана Алексеевна | к.ю.н.,  доцент, доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Сперанская Марина Владимировна | ст. преподаватель кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Щербатых Александр Иванович | к.п.н.,  доцент, доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Яковлев Владимир Николаевич | к.п.н.,  доцент кафедры | Ауд. 300 (главный корпус) |
| Неволин Вадим Владимирович | к.воен.н., доцент,  доцент кафедры | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |
| Чупина Галина Николаевна | к.соц.н., заслуженный работник высшего образования,  ст.преподаватель | Ауд. 301(общежитие), Ауд. 303 (общежитие) |

**ГРАФИК КОНСУЛЬТАЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВКР**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Руководитель, ФИО | Дни недели | Время проведения |
| Агеева Ольга Ивановна | Суббота | 11.00-12.00  13.00-14.00 |
| Андруник Андрей Петрович | Суббота | 10.00-12.00  13.30-15.00 |
| Вышенский Михаил Юрьевич | Вторник  четверг | 15.30-17.30  17.00-19.00 |
| Гордеев Александр Евгеньевич | Среда | 15.00-17.00  17.00-19.00 |
| Грабский Владимир Васильевич | Пятница | 14.00-16.00  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 |
| Иванова Оксана Алексеевна | Понедельник  Среда | 11.00-12.00  18.00-19.00 |
| Сперанская Марина Владимировна | Четверг  Пятница | 17.00-19.00  15.30-17.30 |
| Щербатых Александр Иванович | Понедельник  Четверг | 14.00-16.00  17.00-19.00 |
| Яковлев Владимир Николаевич | Вторник | 11.00-13.00  17.00-19.00  300 ауд.​ |
| Неволин Вадим Владимирович | Среда | 18.00 – 19.30 |
| Чупина Галина Николаевна | Среда | 14.00-16.00  17.00-19.00 |

**ПРИМЕРНАЯ ТЕМАРИТКА**

**ВЫПУСКНИХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**

по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

профилю «Менеджмент организации торговли»

в 2016 – 2017 учебном году

Раздел 1. Комплексные вопросы практического менеджмента

1. Основные направления и механизмы государственного регулирования предпринимательской деятельности в торговле.

2. Управление муниципальной торговой организацией (предприятием).

3. Управление частной торговой организацией (предприятием).

4. Управление акционерным обществом в розничной торговле (в оптовой торговле).

5. Организационные формы объединений предприятий: цели создания и особенности управления (ассоциация, холдинг, концерн, альянс и т.д.).

6. Управление обществом с ограниченной ответственностью в розничной торговле (опто¬вой торговле).

7. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса в сфере торговли.

8. Интеграционные процессы в российских торговых компаниях.

9. Выбор стратегии организационных изменений в организации (предприятии) торговли.

10. Конкурентоспособность торговой организации (предприятия): методология оценки и направления повышения.

11. Управление конкурентоспособностью розничной торговой организации (предприятия) в сфере малого бизнеса

12. Управление конкурентоспособностью торговой организации на потребительском рынке

13. Разработка конкурентной модели торговой организации в современных условиях рынка

14. Корпоративная культура в системе торгового менеджмента.

15. Корпоративная культура как фактор повышения эффективного управления деятельностью торговой организации

16. Корпоративные процессы как объективное условие развития торговых организаций

17. Корпоративный стиль как фактор повышения эффективности торговой организации

18. Выбор стратегии организационных изменений в торговой организации

19. Выбор стратегии развития торговой организации

20. Стратегия развития торговой организации на региональных рынках

21. Разработка антикризисной стратегии торговой организации

22. Разработка конкурентных стратегий торговой организации на потребительском рынке

23. Стратегия организационного развития торговой организации на потребительском рынке

24. Оптимизация организационной структуры управления торговой организации

25. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса в сфере торговли

26. Управление коммерческой деятельностью торговой организации

27. Управление муниципальной торговой организацией

28. Управление частной торговой организацией

29. Управление розничной торговой организацией малого бизнеса

30. Разработка рекламной кампании торговой организации

31. Создание внутрифирменной рекламы и ее эффективность

32. Управление рекламной деятельностью в торговой 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 розничной организации

39. Организация внутрифирменного предпринимательства

40. Предприятия (организации) малого и среднего предпринимательства в России (регионе, городе): роль, проблемы создания, функционирования и управления

41. Управление производственной деятельностью предприятия (организации)

42. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)

43. Управление финансовой деятельностью предприятия (организации)

44. Тенденции развития и совершенствования организационных и управленческих отношений в системе менеджмента

45. Моделирование ситуаций и разработка решений в менеджменте

46. Особенности механизмов создания и управления деятельностью коммерческих и некоммерческих предприятий (организаций)

47. Обоснование выбора организационно-правовой формы для коммерческого предприятия (организации) и разработка системы управления им

48. Использование современных средств связи, автоматизации и компьютерной техники в менеджменте

49. Характеристика и принципы функционирования автоматизированных систем управления предприятием (АСУП)

50. Управление предприятием (организацией) с применением АСУП

Раздел 2. Менеджмент оптовой торговой организации

1. Выбор оптимальных методов поставки товаров с учетом особенности клиентской базы

2. Выбор стратегии управления дилерской сетью

3. Стратегия развития дилерской сети на потребительском рынке

4. Выбор цепи поставок товаров торговой организации

5. Инновационные приемы в управлении складским технологическим процессом

6. Механизм управления оптовой торговой организацией и оценки его эффективности

7. Направления реструктуризации оптовой торговой организации в современных условиях

8. Оценка эффективности складского процесса оптовой организации

9. Стратегическое управление закупками в оптовой организации

10. Стратегия управления ассортиментом в торговой организации формата «кэш энд кэрри»

11. Стратегия формирования ассортимента в оптовой организации

12. Управление ассортиментом оптовой организации

13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации

14. Управление закупками в торговой организации формата «кэш энд кэрри»

15. Управление закупочной деятельностью в производственно-торговой организации

16. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров

17. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров в дистрибьюторской фирме

18. Управление оптовой закупкой и цепью поставок

19. Управление оптовой продажей товаров

20. Управление продвижением собственных торговых марок в оптовой организации формата «кэш энд кэрри»

21. Управление продвижением товаров на региональных рынках.

22. Управление развитием складской сети

23. Управление стимулированием сбыта производственно-торговой организации

24. Управление товародвижением посредством дистрибьюторских организаций

25. Влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности организации оптовой торговли

Раздел 3. Менеджмент розничной торговой организации

1. Управление изменениями в розничной торговой организации

2. Оценка эффективности функционирования мелкорозничных организаций

3. Оценка конкурентоспособности розничной торговой организации на потребительском рынке

4. Оценка размещения розничной торговой сети и ее оптимизация

5. Формирование ассортиментной политики ритейловой сети

6. Особенности управления ассортиментом торгового предприятия малого бизнеса

7. Повышение результативности организации на основе управления ассортиментом

8. Управление ассортиментом розничной торговой организации на товарном рынке

9. Оптимизация ассортимента торговой организации в рамках категорийного менеджмента

10. Управление ассортиментом в Интернет-магазине

11. Управление товароснабжением розничной торговой организации

12. Управление закупками и поставками в розничной организации потребительского рынка

13. Управление закупками в сети предприятий мелкорозничной торговли

14. Управление закупочной деятельностью в розничной торговой организации

15. Управление закупочной деятельностью в ритейловой сети

16. Управление торгово-технологическим процессом в розничной организации и его оптимизация

17. Разработка организационно-технологической модели розничного магазина

18. Особенности и эффективность применения в розничной организации различных методов продажи

19. Оптимизация процесса продажи товаров и повышения качества торгового обслуживания покупателей

20. Управление продажами в розничной торговой организации на потребительском рынке

21. Управление продажами в Интернет – торговле

22. Особенности организации и управления торговыми комплексами

23. Особенности организации и управления торговыми центрами

24. Особенности организации и управления распределительными центрами и их роль в товаропроводящей сети

25. Особенности управления розничной торговой организацией формата «шаговой» доступности

26. Методы стимулирования продажи товаров и оценка целесообразности их использования

27. Стимулирование продаж в розничной торговой организации как условие повышения эффективности ее деятельности

28. Стимулирование продаж непродовольственных (продовольственных) товаров в розничной торговой организации

29. Мерчандайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж

30. Выбор направления продвижения товаров на потребительский рынок

31. Интегрированные коммуникации в деятельности торговой организации

32. Управление торговым обслуживанием покупателей

33. Влияние культуры торгового обслуживания на эффективность торговых организаций

34. Управление услугами в розничной торговой организации и их эффективность

35. Формирование культуры обслуживания покупателей в сетевой розничной организации

Раздел 4. Экономические, финансовые, инновационные и инвестиционные аспекты управления организацией

1. Контроллинг в деятельности торговых организаций (предприятий)

2. Управление инвестиционной деятельностью торговой организации (предприятия) и ее эффективность

3. Экономические методы управления торговой организацией в условиях рыночных отношений

4. Механизм управления финансами торговой организации (предприятия)

5. Управление финансами в условиях вывода торговой организации из кризиса

6. Внедрение финансового менеджмента в торговой организации (предприятии)

7. Анализ финансовой устойчивости и инвестиционной деятельности торговой организации

8. Управление финансовыми потоками коммерческой организации (предприятия) Факторинг: вопросы теории и практики в менеджменте торговой организации

9. Финансово-кредитный механизм управления инвестиционной деятельностью

10. Финансовый лизинг в деятельности торговой организации (предприятия)

11. Управление рисками в деятельности торговой организации (предприятия)

12. Риск-менеджмент в деятельности организации на потребительском рынке товаров и услуг

13. Управление инвестиционным портфелем торговой организации (предприятия)

14. Разработка бизнес-плана инновационно-инвестиционного проекта по перспективному развитию фирмы с учетом ее стратегии и тактики в современных условиях

15. Разработка и управление инновационным проектом (товаров и услуг)

16. Разработка и управление инвестиционным проектом по осуществлению посреднической деятельности (услуг)

17. Разработка и управление инвестиционным проектом по продвижению товара на потребительском рынке

18. Разработка и управление инвестиционным проектом по социально-экономическому

19. развитию торговой организации

20. Инновационные приемы в деятельности торговых организаций (предприятий)

21. Аутсорсинг-современная методология создания конкурентоспособных организаций

22. Реинжиниринг в менеджменте торговой организации

23. Бенчмаркинг в разработке бизнес-модели торговой организации

24. Повышение конкурентоспособности продукции на основе эффективной системы управления качеством на предприятии (организации)

25. Анализ системы управления качеством продукции и разработка предложений по ее совершенствованию на предприятии (организации)

26. Разработка и обоснование элементов системы антикризисного управления на предприятии (организации)

27. Механизмы антикризисного управления на предприятии (организации) и пути его совершенствования

28. Условия и факторы, определяющие качество управленческих решений в деятельности предприятия (организации)

29. Проектирование систем принятия управленческих решений на предприятии (организации)

30. Анализ и разработка предложений по совершенствованию системы управления экономическим ростом на предприятии (организации)

Раздел 5. Управление персоналом организаций торговли и сферы услуг

1. Кадровый менеджмент на различных этапах развития деятельности торговой организации

2. Разработка кадровой политики торговой организации (предприятия)

3. Совершенствование технологии набора и отбора персонала в организацию

4. Социально-психологические аспекты управления персоналом торговой организации (предприятия)

5. Система стимулирования труда работников организации (предприятия) торговли

6. Диагностика профессиональной пригодности персонала торговой организации (пред-приятия)

7. Диагностика эффективности системы мотивации трудовой деятельности персонала торговой организации (предприятия)

8. Повышение конкурентных преимуществ торговой организации за счет улучшения использования кадрового потенциала

9. Управление мотивацией персонала в торговой организации (предприятия)

10. Система стимулирования мотивации труда в ритейловых сетях

11. Управление формированием и развитием организационной культуры в организации (предприятии) торговли

12. Проектирование оптимальной системы материального стимулирования труда в торговой организации

13. Система контроля трудового поведения персонала фирмы

14. Использование эффектов групповой динамики в системе управления персоналом

15. Управление профессиональной ориентацией и адаптацией персонала торговой организации (предприятия)

16. Управление персональным развитием и деловой карьерой персонала организации (предприятия) торговли

17. Совершенствование организации труда торговой организации (предприятия)

18. Деловая оценка (аттестация) персонала и влияние ее результатов на работу торговой организации (предприятия)

19. Управление конфликтами в торговой организации

20. Специальная оценка условий труда: содержание, анализ и пути совершенствования проведения на предприятии (организации)

по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

профилю «Менеджмент организации»

в 2016 – 2017 учебном году

Раздел 1. Комплексные вопросы практического менеджмента

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. Конкурентоспособность организации (предприятия): методология оценки и направления повышения

11. Управление конкурентоспособностью розничной организации (предприятия) в сфере малого бизнеса

12. Управление конкурентоспособностью организации на потребительском рынке

13. Разработка конкурентной модели организации в современных условиях рынка

14. Корпоративная культура в системе менеджмента

15. Корпоративная культура как фактор повышения эффективного управления деятельностью организации

16. Корпоративные процессы как объективное условие развития организаций

17. Корпоративный стиль как фактор повышения эффективности организации

18. Выбор стратегии организационных изменений в организации

19. Выбор стратегии развития организации

20. Стратегия развития организации на региональных рынках

21. Разработка антикризисной стратегии организации

22. Разработка конкурентных стратегий организации на потребительском рынке

23. Стратегия организационного развития организации на потребительском рынке

24. Оптимизация организационной структуры управления организации

25. Особенности создания и управления предприятиями малого бизнеса

26. Управление коммерческой деятельностью организации

27. Управление муниципальной организацией

28. Управление частной организацией

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. Предприятия (организации) малого и среднего предпринимательства в России (регионе, городе): роль, проблемы создания, функционирования и управления

41. Управление производственной деятельностью предприятия (организации)

42. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)

43. Управление финансовой деятельностью предприятия (организации)

44. Тенденции развития и совершенствования организационных и управленческих отношений в системе менеджмента

45. Моделирование ситуаций и разработка решений в менеджменте

46. Особенности механизмов создания и управления деятельностью коммерческих и некоммерческих предприятий (организаций)

47. Обоснование выбора организационно-правовой формы для коммерческого предприятия (организации) и разработка системы управления им

48. Использование современных средств связи, автоматизации и компьютерной техники в менеджменте

49. Характеристика и принципы функционирования автоматизированных систем управления предприятием (АСУП)

50. Управление предприятием (организацией) с применением АСУП

Раздел 2. Менеджмент организации

1. Совершенствование организационной структуры управления организацией (предприятием)

2. Оптимизация организационной структуры управления организации (предприятия)

3. Система методов управления организацией (предприятием) в условиях рыночной экономики

4. Управление деятельностью организации (предприятия) в кризисных ситуациях

5. Корпоративные процессы как объективное условие развития организаций

6. Интеграция оптовых структур в процессах продвижения товаров на потребительском рынке

7. Механизм управления закупочной деятельностью оптовой организации

8. Направления реструктуризации оптовой (розничной) торговой организации в новых экономических условиях

9. Модель развития складской сети торговой фирмы

10. Методология формирования складского хозяйства торговой фирмы

11. Особенности организации и управления дилерской сетью

12. Дистрибьюторы на рынке оптовых услуг и их роль в управлении товародвижением

13. Управление складским технологическим процессом и его оптимизация

14. Принципы размещения розничной торговой сети и критерии ее оптимизации

15. Оценка эффективности функционирования мелкорозничной сети

16. Формирование и управление ассортиментом торговой организации (предприятия)

17. Формирование и управление ассортиментной политикой предприятий ритейловой сети

18. Особенности формирования и управления ассортиментом торгового предприятия малого бизнеса

19. Оптимальные управленческие решения торговой организации (предприятия) при выборе источника поступления товаров

20. Управление оптовой закупкой и поставкой товаров в дистрибьютерской фирме

21. Выбор оптимальных методов поставки товаров с учетом особенности клиентской базы

22. Управление закупками в сети предприятий мелко-розничной торговли

23. Бенчмаркинг в управлении стимулирования розничных продаж

24. Особенности и эффективности применения в розничной организации (предприятии) различных методов продажи

25. Методы стимулирования продаж при организации розничной торговли через Интернет

26. Основные направления стимулирования продаж в розничной торговой организации и оценка их экономической эффективности

27. Методы стимулирования продажи товаров и оценка целесообразности их использования

28. Особенности организации и управления торговыми центрами

29. Управление торгово-технологическим процессом в розничной организации (предприятии) и его оптимизация

30. Управление стимулированием продвижения товаров на потребительский рынок

31. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж

32. Совершенствование рекламной деятельности организации (предприятия)

33. Управление созданием и продвижением брендов товаров

34. Создание внутрифирменной рекламы и ее эффективность

35. Интегрированные стратегии внешней коммуникации в деятельности организаций (предприятий)

36. Проблемы управления качеством торгового обслуживания населения

37. Управление качеством обслуживания клиентов в организации

38. Услуги торговых организаций (предприятий) различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания

39. Система управления качеством услуг: ее формирование и перспективы развития

40. Формирование лояльных потребителей для повышения конкурентоспособности организации

Раздел 3. Экономические, финансовые, инновационные и инвестиционные аспекты управления организацией

1. Аутсорсинг – современная методология создания конкурентоспособных организаций

2. Аутсорсинг в менеджменте организации

3. Бенчмаркинг в разработке бизнес-модели организации

4. Бенчмаркинг как инновационный приём совершенствования деятельности организации

5. Конкурентный бенчмаркинг в разработке бизнес-модели организации в сфере услуг

6. Конкурентный бенчмаркинг в управлении торговой организацией на товарном рынке

7. Бенчмаркинговый проект диверсификации деятельности оптовой организации

8. Инновационные приемы в деятельности организаций (предприятий)

9. Инновационные приемы в управлении складским процессом

10. Контроллинг в деятельности организаций

11. Разработка бизнес-плана инновационно-инвестиционного проекта по перспективному развитию организации в современных условиях

12. Разработка и управление инвестиционным проектом по осуществлению посреднической деятельности (услуг)

13. Разработка и управление инновационным проектом по продвижению товара на потребительском рынке

14. Разработка и управление инвестиционным проектом по социально-экономическому развитию торговой организации

15. Реинжиниринг бизнес-процессов организации в сфере услуг

16. Реинжиниринг в менеджменте торговой организации

17. Риск-менеджмент в деятельности организации на потребительском рынке товаров и услуг

18. Управление рисками в деятельности организации

19. Управление инвестиционной деятельностью организации и ее эффективность

20. Управление инвестиционным портфелем организации

21. Механизм управления финансами организации и их оптимизация

22. Анализ финансовой устойчивости и инвестиционной деятельности организации

23. Управление финансами в условиях вывода организации из кризиса

24. Управление финансовыми потоками коммерческой организации

25. Факторинг: вопросы теории и практики в менеджменте организации

26. Финансово-кредитный механизм управления инвестиционной деятельностью

27. Финансовый лизинг в деятельности организации

28. Механизм управления финансами организации

29. Управление финансами в условиях вывода организации из кризиса

30. Внедрение финансового менеджмента в организации

31. Экономические методы управления организацией в условиях рыночных отношений

32. Экономический механизм управления организацией в современных условиях

33. Повышение конкурентоспособности продукции на основе эффективной системы управления качеством на предприятии (организации)

34. Анализ системы управления качеством продукции и разработка предложений по ее совершенствованию на предприятии (организации)

35. Разработка и обоснование элементов системы антикризисного управления на предприятии (организации)

36. Механизмы антикризисного управления на предприятии (организации) и пути его совершенствования

37. Условия и факторы, определяющие качество управленческих решений в деятельности предприятия (организации)

38. Проектирование систем принятия управленческих решений на предприятии (организации)

39. Анализ и разработка предложений по совершенствованию системы управления экономическим ростом на предприятии (организации)

40. Совершенствование методов оценки экономической эффективности инновационных проектов

41. Анализ факторов, определяющих эффективность нововведений на предприятии (организации)

42. Анализ освоения нововведений на предприятии (организации)

43. Анализ и прогнозирование внедрения нововведений на предприятии (организации).

44. Анализ, прогнозирование и повышение организационно- технического уровня производства на предприятии (организации)

45. Разработка агрессивных (наступательных) стратегий в менеджменте предприятия (организации)

46. Оценка эффективности инноваций в рыночной экономике.

47. Проблемы разработки и реализации инновационной политики на региональном (территориальном) уровне

48. Экономическое обоснование инновационной политики предприятия (организации) на этапе перехода к рынку

49. Содержание и формы стратегического управления инновациями на предприятии (организации)

50. Современные методы учета факторов риска и инфляции в инновационной деятельности на предприятии (организации)

Раздел 4. Управление персоналом организаций торговли и сферы услуг

1. Кадровый менеджмент на различных этапах развития деятельности организации

2. Разработка кадровой политики организации (предприятия)

3. Совершенствование технологии набора и отбора персонала в организацию

4. Социально-психологические аспекты управления персоналом организации (предприятия)

5. Система стимулирования труда работников организации (предприятия) торговли

6. Диагностика профессиональной пригодности персонала организации (предприятия)

7. Диагностика эффективности системы мотивации трудовой деятельности персонала организации (предприятия)

8. Повышение конкурентных преимуществ организации за счет улучшения использования кадрового потенциала

9. Управление мотивацией персонала в организации (предприятия)

10. Система стимулирования мотивации труда в ритейловых сетях

11. Управление формированием и развитием организационной культуры в организации (предприятии)

12. Проектирование оптимальной системы материального стимулирования труда в организации

13. Система контроля трудового поведения персонала фирмы

14. Использование эффектов групповой динамики в системе управления персоналом

15. Управление профессиональной ориентацией и адаптацией персонала организации (предприятия)

16. Управление персональным развитием и деловой карьерой персонала организации (предприятия)

17. Совершенствование организации труда организации (предприятия)

18. Деловая оценка (аттестация) персонала и влияние ее результатов на работу организации (предприятия)

19. Управление конфликтами в организации

20. Специальная оценка условий труда: содержание, анализ и пути совершенствования проведения на предприятии (организации)

**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» и

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 | 02.12. 2016 | 20 |  |  |
| 2 | Анализ хозяйственной деятельности изучаемого предприятия (организации) | 16.12. 2016 | 40 |  |  |
| 3 | Предложения по совершенствованию деятельности организации (функционального направления) и их количественное обоснование | 30.12. 2016 | 60 |  |  |
| 4 | Введение, заключение, список использованных источников, приложения к ВКР | 12.01. 2017 | 90 |  |  |
| 5 | Представление ВКР на кафедру | 16.01.2017 | 100 |  |  |

Этапы и сроки

выполнения ВКР для студентов потока МНи-5 курс и МН-4 курс

по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

профилю «Менеджмент организации» и

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 | 30.04. 2017 | 20 |  |  |
| 2 | Анализ хозяйственной деятельности изучаемого предприятия (организации) | 15.05. 2017 | 40 |  |  |
| 3 | Предложения по совершенствованию деятельности организации (функционального направления) и их количественное обоснование | 01.06. 2017 | 60 |  |  |
| 4 | Введение, заключение, список использованных источников, приложения к ВКР | 15.06. 2017 | 90 |  |  |
| 5 | Представление ВКР на кафедру | 20.06. 2017 | 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: 5 января – 30 января 2017г.

По потоку МНи – 5 курс: 1 июня – 24 июня 2017г.

По потоку МН - 4 курс: 1 июня – 24 июня 2017г.

**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 для итогового междисциплинарного экзамена по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

профилю «Менеджмент организации торговли»

«Менеджмент оптовой торговой организации»

1. Регулирование деятельности торговых организаций (предприятий) оптовой и розничной торговли на уровне государственных органов и органов местного самоуправления.

2. Современные тенденции в менеджменте оптовой торговли.

3. Функции оптовой торговли на потребительском рынке товаров и услуг и концепция двухуровневой системы управления в современных условиях.

4. Виды оптовых торговых организаций и особенности управления ими.

5. Виды посредников на рынке оптовых услуг, их характеристика и критерии их выбора.

6. Виды и функции организаторов оптового оборота на рынке оптовых услуг, структура их органов управления.

7. Управление оптовым ассортиментом и факторы его определяющие.

8. Управление оптовыми закупками и цепями поставок: сущность, стадии и критерии выбора оптимального способа закупочной деятельности оптовой торговой организации.

9. Управление каналами дистрибуции на рынке оптовых услуг: виды дилеров, дистрибуторов, их функции и структур органов управления.

10. Управление оптовой продажей товаров: оценка канатов товародвижения, критерии и принципы их оптимизации.

11. Современные технологии в обслуживании оптовых покупателей,

12. Управление складской сетью оптовой торговой организации: типы складов, определение потребности в мощности и тенденции развития.

13. Управление технической оснащенностью оптовых складов: виды оборудования, определение потребности, механизация и автоматизация складских операций.

«Менеджмент розничной торговой организации»

1. Управление складским технологическим процессом: содержание, технологические схемы в зависимости типизации и механизации склада, его оптимизация.

2. Розничная торговля в качестве посредника для эффективной дистрибуции товаров производителя

3. Видовое и типовое разнообразие розничных торговых организаций: их синтез и варьирование форматов для повышения конкурентоспособности организации.

4. Принципы и критерии оптимального выбора месторасположения розничного торгового; предприятия (на территории поселений и внутри торговых объектов).

5. Управление ассортиментом в розничной торговой организации: политика, оперативное управление, оптимизация.

6. Управление товароснабжением розничных торговых организаций: стадии процесса управления закупками; критерии выбор товара и поставщика.

7. Управление торгово-технологическим процессом в магазинах с учетом методов продажи и современных направлений НТП:

8. Централизованное и децентрализованное управление в ритейловых сетях и функции распределительного склада.

9. Методы стимулирования потребителя на разных стадиях процесса продажи.

10. Система мерчендайзинга в розничной торговой организация: принципы, приемы, оценка эффективности.

11. Корпоративный стиль как фактор активизации продвижения товара и организации.

12. Комплекс услуг розничной торговой организации с учетом ее формата.

«Стратегический менеджмент»

1. Стратегическое управление: сущность, цели и задачи.

2. Формирование стратегических целей и критерии их оценки.

1. Стратегический анализ предприятия

4. Стратегический маркетинг как составная часть стратегического менеджмента.

5. Стратегический потенциал организации.

6 . Взаимосвязь видов стратегии и политики организации.

7 . Влияние стратегий на формирование организационных структур управления.

8. Управление реализацией стратегии

«Разработка управленческих решений»

1. Сущность и функциональная направленность управленческих решений.

2. Целевая ориентация управленческих решений.

3. Типология управленческих решений.

4. Организация процесса разработки управленческих решений.

5. Приемы разработки и выбора управленческих решений в условиях риска.

6. Приемы разработки и выбора управленческих решений в условиях неопределенности.

7. Ответственность и контроль реализации управленческих решений.

8. Качество и эффективность управленческих решений.

«Управление человеческими ресурсами»

1. Сущность, структура трудовых ресурсов и общие принципы управления ими.

2. Трудовые ресурсы: источники их формирования и использование.

3. Качество трудовых ресурсов и трудовой потенциал общества

4. Человеческий капитал: сущность, основные теории и его функционирование.

5. Мобильность трудоспособного населения и ее роль в оптимальном размещении трудовых ресурсов.

6. Занятость населения, ее классификация, принципы, основные формы и виды.

7. Безработица: причины возникновения, характеристика основных типов, тенденций, методы ее оценки.

8. Обеспечение занятости на предприятиях и их взаимосвязь со службой занятости.

9. Сокращение рабочей силы: политика и мероприятия по защите высвобожденных работников

Примерный перечень вопросов для итогового междисциплинарного экзамена по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

профилю «Менеджмент организации»

Дисциплина «Экономика предприятий и организаций», «Экономика отрасли»

1. Планирование на предприятии как основная функция управления. Методы планирования, система планов на предприятии.
2. Капитал предприятия: структура, источники формирования, показатели эффективности использования.
3. Основные средства предприятия, их виды и назначение. Порядок учета. Показатели эффективности использования основных средств на предприятии пути её повышения
4. Оборотные средства предприятия, понятия, состав, структура, источники формирования, показатели эффективности использования.
5. Запасы, их виды и назначения. Показатели товарооборачиваемости. Пути ускорения оборачиваемости.
6. Формы и системы оплаты труда, их выбор на предприятии. Мотивация труда.
7. Понятие и структура фонда оплаты труда. Оценка эффективности использования средств на оплату труда.
8. Производительность труда на предприятии, факторы её определяющие, и пути повышении.
9. Персонал предприятия: понятие, структура, анализ и планирование.
10. Факторы внутренней и внешней среды функционирования предприятия.
11. Валовой доход: структура и источники его образования. Факторы, влияющие на величину валового дохода. Методы анализа.
12. Издержек обращения предприятия: основные статьи, анализ, показатели эффективности использования издержек.
13. Основы налогообложения. Экономическое содержание налогов и сборов.

14. Инновационная деятельность на предприятии

15. Выручка – как вид дохода от основной деятельности

16. Прибыль – финансовый результат деятельности предприятия

17. Система показателей рентабельности организации.

18. Государственное регулирование цен.

19. Финансовые ресурсы предприятия

20. Качество и конкурентоспособность продукции

21. Структура национальной экономики.

22.Экономика размещения предприятия

23. Концентрация производства в отрасли.

24. Интеграция, диверсификация и слияние в отрасли.

25. Структура рынка и рыночная власть.

«Стратегический менеджмент»

1. Стратегическое управление: сущность, цели и задачи.

2. Формирование стратегических целей и критерии их оценки.

1. Стратегический анализ предприятия

4. Стратегический маркетинг как составная часть стратегического менеджмента.

5. Стратегический потенциал организации.

6. Взаимосвязь видов стратегии и политики организации.

7. Влияние стратегий на формирование организационных структур управления.

8. Управление реализацией стратегии

«Инновационный менеджмент»

1. Инновационный менеджмент: возникновение и становление, цель и задачи.

2. Нововведения (инновации) как объект инновационного менеджмента: понятия инновации, ее свойства и основные виды.

3 Инновационная сфера как условие нововведений: особенности основных элементов (рынок новаций, рынок инноваций, рынок инвестиций).

4. Факторы объективного и субъективного порядка, оказывающие влияние на развитие инновационной деятельности.

5. Организация и формы инновационного менеджмента: инновационный процесс и его функции, организационная структура.

6. Управление инновационным проектом: разработка программ и проектов, мониторинг и контроль реализации.

7. Инновационные приемы в менеджменте организаций: бенчмаркинг, инжиниринг, реинжиниринг, мэрджер, аутсорсинг,

«Управление человеческими ресурсами»

1. Сущность, структура трудовых ресурсов и общие принципы управления ими.

2. Трудовые ресурсы: источники их формирования и использование.

3. Качество трудовых ресурсов и трудовой потенциал общества

4. Человеческий капитал: сущность, основные теории и его функционирование.

5. Мобильность трудоспособного населения и ее роль в оптимальном размещении трудовых ресурсов.

6. Занятость населения, ее классификация, принципы, основные формы и виды.

7. Безработица: причины возникновения, характеристика основных типов, тенденций, методы ее оценки.

8. Обеспечение занятости на предприятиях и их взаимосвязь со службой занятости.

9. Сокращение рабочей силы: политика и мероприятия по защите высвобожденных работников

10. Основные принципы и направления государственной политики в области занятости населения.

**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.В.Писарева

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017 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 – 2017

**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.

Р 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 методовпродаж 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. Einfuhrung in die Statistik der Finanzmarkte / 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 (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. …

.

.

.

**Приложение 1**

Устав ООО «Предприятие»

**ЗАЯВЛЕНИЕ (образец оформления)**

Зав. кафедрой менеджмента и права

Вышенскому Михаилу Юрьевичу

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 06 сентября 2016 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 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

(подпись)

**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»

И.О.Заведующего кафедрой

менеджмента и права

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ М.Ю.Вышенский

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2016 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 2017 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 2016 г.

Раздел 1. Теоретические основы конкурентоспособности организации.

Срок выполнения: 02 декабря 2016 г.

Раздел 2. Анализ конкурентоспособности ООО «Предприятие».

Срок выполнения: 16 декабря 2016 г.

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

Срок выполнения: 30 декабря 2016 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 2017 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 |  | Задание принял к исполнению |
| Доцент кафедры менеджмента и права  кандидат экономических наук, доцент |  |  |
| Иванов Семен Викторович |  | Петров Сергей Павлович |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (подпись) |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  (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 "Predprijatije")

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 "Predprijatije", engaged in the sale of goods for animals.

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

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

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 "Predprijatije". Presents a detailed evaluation of the level of competitiveness of LLC "Predprijatije" in comparison with the main competitors.

The third section presents the main directions and events of the program of increase of competitiveness of LLC "Predprijatije", 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 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ в 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*\_\_\_\_\_\_\_ 2016 г.

Основание: Заявка № \_\_ *б / н* \_\_ от «\_\_\_\_\_» \_*апреля*\_\_ 2016 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 «\_\_\_\_\_» \_*апреля*\_\_ 2016 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.