Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

 «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

Кафедра менеджмента

Методические указания к выполнению экономической части

выпускной квалификационной работы

для студентов заочной формы обучения

 по направлению 38.03.06 - Торговое дело

профиль - Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров

 Составитель

 Л. К. Сиротина

Санкт-Петербург

2021

**Общие положения**

Экономическая часть выпускной квалификационной работы (ВКР) выполняется в соответствии с заданием и необходима для оценки уровня сформированных компетенций студентов в процессе всего периода обучения и освоения знаний по дисциплинам экономики и менеджмента учебного плана.

Экономическая часть ВКР выполняется по результатам теоретического, аналитического и практического исследования, проведенного в основных главах (традиционно в 1 - 3 главах) и является логическим завершением и экономическим обоснованием для реализации, предложенных в этих главах мер в соответствии с тематикой работы. Как правило, экономическая часть относится к 4 главе работы. Экономическая часть состоит из аналитических исследований и рекомендаций, а также выполнения индивидуального задания (табл.1).

Аналитическая часть экономической главы выполняется в соответствии с методическими указаниями к выполнению контрольной работы по дисциплине «Товарный менеджмент». В целом экономическая часть ВКР должна включать следующие разделы:

1. контроль и оценка ассортимента (товарных групп, товарных и материальных запасов) по одному из критерием:

а) потребности в оборотных средствах торгового или иного изучаемого предприятия с использованием метода АВС-анализа;

б) динамики и стабильности потребления товара (товарных групп, товарных и материальных запасов) с использование метода XYZ-анализа;

1. оценка рентабельности ассортимента (товарных групп, позиций и т.п.);
2. индивидуальное задание.

Экономическая часть должна быть объемом не менее 10 страниц и оформлена в соответствии с общими требованиями к выполнению ВКР. Результаты расчетов должны быть сведены в таблицы и рисунки, по которым должны быть даны подробные выводы.

**Порядок выполнения и контроля экономической части ВКР**

В ходе выполнения экономической части ВКР осуществляется текущий контроль с представлением промежуточного результата в электронном виде руководителю экономической части (консультанту) в соответствии с заданной структурой главы и сроками выполнения, а именно:

1. раздел «Контроль и оценка ассортимента» - 15.04.21;
2. раздел «Оценка рентабельности ассортимента» - 30.04.21;
3. раздел «Тематика индивидуального задания – 15.05.21;
4. глава «Экономическая часть» в названии в соответствии с тематикой ВКР и индивидуального задания и требованиями к оформлению ВКР – 01.06.21;
5. допуск к защите – дата в соответствии с графиком предзащит на выпускающей кафедре.

Руководитель экономической части ВКР – к.т.н., доцент Сиротина Лидия Константиновна, кафедра Менеджмента, ауд.467В. Консультации проводит по средам (время по предварительной договоренности в чате Личного кабинета на сайте СПбГУПТД)

Для получения подписи руководителя экономической части ВКР необходимо явиться на очную консультацию, назначенную руководителем экономической части и в распечатанном виде представить:

- титульный лист;

- задание к ВКР с подписью руководителя ВКР и студента;

- реферат;

- содержание с включением главы и разделов экономической части ВКР;

- введение с указанием цели и задач ВКР, в том числе задачи в соответствии с тематикой индивидуального задания;

- заключение с отражением результатов выполнения экономической части, в том числе индивидуального задания;

- список использованных источников должен насчитывать не менее 5 источников по экономической части, в том числе теме индивидуального задания. Источники должны быть не старше 5 лет.

**Таблица 1. Тематика индивидуального задания экономической части**

**выпускной квалификационной работы студентов гр. 4–РЗА–8с направления 38.03.06 - Торговое дело**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Ф.И.О. обучающегося  | Тема выпускной квалификационной работы | Тема индивидуального задания |
| 1 | Абакумова Лариса Ивановна (договор) | Формирование оптимального ассортимента сопутствующих товаров, реализуемых в ООО «Норман СПб» | Разработка и реализация товарной стратегии с использованием матрицы Бостонской консалтинговой группы |
| 2 | Баркова Дарья Владимировна (договор) | Оценка конкурентоспособности губных помад, реализуемых в масс–маркете. | Разработка и реализация ценовой стратегии фирмы для повышения уровня конкурентоспособности продукции |
| 3 | Вавилова Наталья Валерьевна (договор) | Оценка конкурентоспособности бумаги для офисной техники | Разработка и реализация товарной стратегии с использованием матрицы Бостонской консалтинговой группы |
| 4 | Глотова Валерия Дмитриевна (договор) | Оценка конкурентоспособности женских платьев, реализуемого в масс–маркете | Разработка и реализация ценовой стратегии фирмы для повышения уровня конкурентоспособности продукции |
| 5 | Грачева Наталья Олеговна (договор) | Оценка конкурентоспособности корсетных изделий, реализуемых в торговых сетях г. Санкт–Петербурга | Разработка и реализация ценовой стратегии фирмы для повышения уровня конкурентоспособности продукции |
| 7 | Дунаева Анна Алексеевна (договор) | Оценка конкурентоспособности хозяйственного мыла, реализуемого торговой сетью «Окей» | Разработка и реализация товарной стратегии с использованием матрицы Бостонской консалтинговой группы |
| 8 | Залялетдинова Карина Руслановна (договор) | Организация закупок продукции на электронном рынке | Разработка бюджета отдела закупок при реализации предложений совершенствования его деятельности |
| 9 | Лебедева Анастасия Дмитриевна (договор) | Изучение функций упаковки и ее влияния на эффективность продаж  | Разработка бюджета затрат и источников финансирования при реализации предложений совершенствования деятельности |
| 10 | Лихачева Любовь Николаевна (договор) | Материально–техническое обоснование выбора товаров для обеспечения деятельности ООО «Маршал» | Обоснование размера запаса товаров предприятия |
| 11 | Таранухин Эдуард Романович (договор) | Формирование оптимального ассортимента торгового предприятия  | Разработка и реализация товарной стратегии с использованием матрицы Бостонской консалтинговой группы |
| 12 | Хромченко Елизавета Артемьевна (договор) | Оценка конкурентоспособности детской посуды. | Разработка бюджета отдела продаж при реализации предложений совершенствования его деятельности |