

Рецензия

Направление	Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Студент: <i>(фамилия, имя, отчество)</i>	Чистяков Евгений Юрьевич
Название работы:	Стратегия выхода компании Dr. Niedermaier Pharma GmbH на рынок Москвы

Обоснование выбора темы. Точность определения цели и задач ВКР <i>(обоснование выбора темы; четкость определения цели и задач ВКР; соответствие темы работы, цели и задач содержанию работы)</i>	5	4	3	2
Структура и логика изложения. <i>(обоснование структуры работы, последовательность и четкие формулировки названий разделов, глав, параграфов, соблюдение взаимосвязи между частями работы)</i>	5	4	3	2
Качество содержания. <i>(актуальность содержания; уровень анализа проблемы, глубина проведенного анализа; свободная ориентация в базовых областях менеджмента; качество аналитического обзора подходов к рассматриваемым проблемам; умение показать связь практических решений с передовыми достижениями теоретических исследований; обоснованность выводов и рекомендаций; полнота раскрытия темы, степень реализации заявленных целей и задач)</i>	5	4	3	2
Качество сбора и описания данных. <i>(качество использованных в работе литературы и иных источников; обоснованность и качество инструментария и методов исследования, их соответствия поставленным задачам, грамотность применения методологии, использования методов; обоснование методики сбора и обработки данных; качество подбора и описания используемых данных, их достоверность, адекватность применяемому инструментарию)</i>	5	4	3	2
Самостоятельность, проявленная при выполнении работы. <i>(умение разобраться в затронутых проблемах; обоснование собственного подхода к исследованию; обоснование авторского понимания значения теоретических концепций и возможностей их практического использования; самостоятельный характер изложения материала; умение аргументировать свою точку зрения; ясность изложения каждого вопроса)</i>	5	4	3	2
Качество оформления ВКР. <i>(оформление работы в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению ВКР: правильное оформление отдельных элементов текста/абзацев, заголовков, подзаголовков, внутренних заголовков, формул, таблиц, рисунков, ссылок)</i>	5	4	3	2

Каждый пункт оценивается по следующей шкале (в соответствии): «5» - ВКР соответствует всем требованиям; «4» - ВКР в основном соответствует требованиям; «3» - много требований в ВКР не выполнены; «2» - ВКР не соответствует требованиям.

Дополнительные комментарии: (пожалуйста, дополните критерии, представленные выше (не более 500 слов))

Работа Чистякова Е.Ю. посвящена разработке стратегии выхода компании Dr. Niedermaier Pharma GmbH на рынок Москвы. Обозначенные в исследовании задачи выглядят релевантными поставленной цели, однако в ходе ознакомления с текстом работы становится понятным, что автору не удалось их решить в полной мере.

1. При проведении PEST-анализа и анализа конкурентных сил автор не определяет четких географических границ, периодически переходя от рассмотрения общероссийских тенденций к особенностям московского рынка. К примеру, на стр. 38 автор отмечает: *«В результате PEST-анализа были определены ключевые факторы, которые... оказывают ... влияние на отрасль в целом и на возможность выхода иностранной компании на российский рынок»*. При этом, раздел, в котором представлен этот PEST-анализ, носит название *«PEST-анализ московского рынка органической косметики премиум-класса»*. Отсюда возникает вопрос: какой же все-таки географический рынок рассматривал автор?
2. При проведении PEST-анализа на стр. 21 автор отмечает, что *«темпы роста экономики будут нейтральны к изменениям мировых цен на нефть»*. Непонятно, чем обоснован столь оптимистичный тезис.
3. На стр. 29 автор приводит заголовок: *«Ослабляют интенсивность соперничества между действующими конкурентами...»*, намереваясь привести соответствующие факторы. Однако далее речь идет о высоких темпах роста отрасли, и отмечается, что этот фактор является одним из главных аспектов, **усиливающих** конкурентную борьбу. Очевидно противоречие.
4. На стр. 31, анализируя соперничество между действующими конкурентами, автор пишет: *«Российские компании придадут большое значение достижению успеха на российском рынке...»*. Однако в табл. 4 автор выделяет среди конкурентов только **зарубежные компании**. Кого же в итоге автор рассматривает в качестве конкурентов?
5. На стр. 39 автор приводит анализ предпочтений целевой аудитории и описывает проведенный опрос. В выборку вошли *«женщины от 25 до 55 лет, проживающие в Москве, имеющие высокий средний доход (более 50 тысяч рублей)»*. При этом ранее на стр. 9 автор отмечал, что целевой аудиторией компании являются женщины от 28 до 40 лет. Непонятно, в связи с чем автор изменил возрастные рамки. Более того, неясно, почему автор устанавливает нижнюю границу по доходу в 50 тыс. руб., ведь речь идет о Москве, где такой доход не может считаться высоким. Далее автор отмечает, что он опрашивал представителей целевой аудитории в торговых центрах и проводил он-лайн опрос. Возникает вопрос: каким образом автор понял, что респонденты подходят под его критерии, если в представленной в Приложении 1 анкете нет вопросов ни о возрасте, ни о доходе, ни о проживании в Москве. При описании он-лайн опроса автор пишет, что респонденты отбирались по критериям пола, города проживания и предпочтений при выборе косметики. О доходе и возрасте речи не идет.
6. Автор никак не обсуждает КФУ в отрасли, поэтому не совсем ясно, на основе чего он выделил сильные и слабые стороны компании при проведении SWOT-анализа. К примеру, непонятно, каким образом сильная сторона *«Большой опыт работы на рынке Германии»* поможет компании в России.
7. Автор предлагает компании осуществлять экспорт продукции в Россию при помощи принадлежащей ей фирмы EnzymProAG, зарегистрированной в Швейцарии. Насколько обоснованным является данный выбор? Обладает ли данная компания соответствующими знаниями и опытом для работы с российским рынком?

8. Непонятно, как соотносятся между собой табл. 8 и 9, если цена на продукт Regulat® Beauty anti aging lifting serum в этих таблицах не сходится.

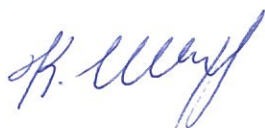
9. Ко всем расчетным таблицам приведена ссылка «составлено автором». Однако неясно, на основе каких данных автор их составил, и можно ли считать эти данные достоверными.

10. По результатам прочтения работы так и осталось неясным, каким образом автор решил такие задачи, как *«Определить ключевые параметры оценки вариантов выхода компании Dr.Niedermaier Pharma GmbH на московский рынок косметики»* и *«Рассмотреть и рассчитать несколько возможных вариантов вывода продукции компании на рынок Москвы»*.

Общий вывод: Выпускная квалификационная работа Чистякова Евгения Юрьевича, в целом, отвечает требованиям, предъявляемым к выпускным квалификационным работам по направлению 080200 – Менеджмент, профиль – Международный менеджмент, и может быть оценена на «3» (ECTS E), а ее автор заслуживает присуждения степени бакалавра по направлению 080200 – Менеджмент.

Дата: 30.05.2017

Рецензент:



/ к.э.н., ассистент кафедры стратегического и международного менеджмента Богатырева К.А.