

Председателю  
диссертационного совета Д 212.101.13  
по экономическим наукам  
на базе Кубанского государственного  
университета  
профессору А.А. Гаврилову

## ЗАЯВЛЕНИЕ

Уважаемый Александр Александрович!

Настоящим подтверждаю свое согласие выступить в качестве официального оппонента по диссертации Штезель Андрея Эрвиновича «Управление продажами банковских услуг и продуктов в современных условиях конкурентной рыночной среды» 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук.

О себе сообщаю:

Тема диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по теме «Реализация предпринимательского проекта в современной России: теория, методология и технологии продвижения на рынке», Ростов-на-Дону, 2010. Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства, маркетинг)».

Доктор экономических наук, диплом ДДН № 015979 от 28 января 2011 г., № 3д/65.

Место и адрес работы: доктор экономических наук, заведующий кафедрой общего и стратегического менеджмента Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 69, каб. 402.

Телефон, e-mail: 8(863)269-50-44; ndimitriadi@yandex.ru

Список научных трудов:

1. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Элементы внутриорганизационного маркетинга в структуре различных типов систем управления продажами и возможности целенаправленной трансформации типов // В сборнике: «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Волгоград, 2014. С. 143-156.

2. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Об эффективности систем управления продажами в российских предпринимательских структурах // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 124-136.

3. Димитриади Н.А., Ароян Н.М. Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности // Инженерный вестник Дона. 2013. Т. 24. № 1 (24). С. 8.

4. Димитриади Н.А. Анализ основных типов систем управления продажами в современных российских компаниях // Учет и статистика. 2012. Т. 1. № 25. С. 60-64.

Адрес места жительства (регистрация с индексом): 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 107, кв. 34.

Паспорт: серия 6001 № 865796 выдан ОВД Кировского района гор. Ростова-на-Дону 24.10.2001.

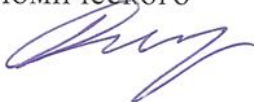
Дата рождения: 13 октября 1956 г.

Страховое свидетельство государственного пенсионного страхования

№: 024 821 103 11

ИНН № 616300840702

Доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой общего и стратегического  
менеджмента Ростовского  
государственного экономического  
университета (РИНХ)



Димитриади Николай Ахиллесович

16.12.2014

Подпись Димитриади Н.А. удостоверяю



## СВЕДЕНИЯ

об официальном оппоненте по диссертации Штезель Андрея Эрвиновича «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ПРОДУКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЫ», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)»

Фамилия Имя Отчество оппонента	Гражданство	Место основной работы, должность	Ученая степень, ученое звание	Основные работы по профилю оппонируемой диссертации
Димитриади Николай Ахиллесович	Гражданин РФ	Заведующий кафедрой общего и стратегического менеджмента Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)	Доктор экономических наук	<p>1. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Элементы внутриорганизационного маркетинга в структуре различных типов систем управления продажами и возможности целенаправленной трансформации типов // В сборнике: «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития». Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Волгоград, 2014. С. 143-156.</p> <p>2. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Об эффективности систем управления продажами в российских предпринимательских структурах // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2013. № 4. С. 124-136.</p>

				<p>3. Димитриади Н.А., Ароян Н.М. Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности // Инженерный вестник Дона. 2013. Т. 24. № 1 (24). С. 8.</p> <p>4. Димитриади Н.А. Анализ основных типов систем управления продажами в современных российских компаниях // Учет и статистика. 2012. Т. 1. № 25. С. 60-64.</p>
--	--	--	--	---

Официальный оппонент  
 доктор экономических наук,



Димитриади Николай Ахиллесович

Подпись Н.А. Димитриади удостоверяю:

