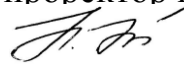


**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

УТВЕРЖДАЮ

проректор по учебной работе


Н.В. Назарова

03.07.2014

Примерные темы выпускных квалификационных работ
по специальности
Коммерция (торговое дело)
специализация Коммерция на рынке потребительских товаров
на 2014-2015 учебный год

1. Организация договорных отношений розничного торгового предприятия с поставщиками товаров и оценка их эффективности (на материалах ООО.... или ЗАО....).
2. Организация договорных отношений оптового торгового предприятия с покупателями и пути их улучшения (на материалах фирмы, организации и др.).
3. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров и пути повышения ее эффективности (на материалах торговой фирмы или оптовой базы).
4. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности (на материалах торговой фирмы или оптовой базы).
5. Организация и технология закупки товаров на выставках (ярмарках) и пути их улучшения (на материалах выставки (ярмарки)).
6. Методы розничной продажи товаров и их эффективность (на материалах розничного торгового предприятия (ООО или ЗАО (ОАО)...).
7. Коммерческая деятельность на розничном торговом предприятии по стимулированию продаж товаров и её совершенствование (на материалах магазина ООО.... или ЗАО ...).
8. Организация биржевой торговли и пути ее развития и совершенствования (на материалах (указать название)биржи).
9. Организация торговли на аукционах и ее эффективность (на материалах аукционного предприятия).
10. Формирование ассортимента товаров на оптовом предприятии и его совершенствование (на материалах оптового предприятия).
11. Организация и технология выполнения складских операций с применением элементов логистики и их совершенствование (на материалах оптового предприятия).
12. Организация рекламы в оптовом предприятии и пути ее улучшения (на материалах оптовой базы или оптовой фирмы).
13. Организация рекламной деятельности на розничном торговом предприятии и её совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).
14. Развитие и совершенствование оптовой торговли в условиях рыночных отношений (на материалах оптового предприятия).
15. Организация коммерческой деятельности на современных предприятиях и её эффективность (на материалах фирмы).
16. Материально – техническая база оптового предприятия и пути повышения эффективности ее использования (на материалах оптового предприятия).
17. Устройство и планировка товарных складов и пути их совершенствования (на материалах складов оптового предприятия).
18. Организация и технология выполнения складских операций и пути их рационализации (на материалах оптового предприятия).
19. Организация труда на складах оптового предприятия и пути её совершенствования (на материалах оптового предприятия или коммерческой структуры).
20. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий и пути их совершенствования (на материалах оптового предприятия).
21. Организация и эффективность перевозок товаров, и их совершенствование (на материалах оптового предприятия или коммерческой структуры).

22. Организация и технология розничной торговли отдельными видами продовольственных или непродовольственных товаров (на материалах магазина).
23. Организация и технология розничной торговли продовольственными товарами (указать название группы) и их совершенствование (на материалах специализированного магазина).
24. Устройство и технологическая планировка современного магазина и их совершенствование (на материалах магазина).
25. Услуги в розничной торговле и пути их развития и совершенствования (на материалах магазина или фирмы).
26. Организация торгово-технологического процесса магазина и пути его улучшения (на материалах магазина).
27. Организация труда на розничном торговом предприятии и пути его совершенствования (на материалах магазина).
28. Организация ремонта торговых предприятий и пути его улучшения (на материалах организации или крупного предприятия).
29. Презентация коммерческого предложения и его совершенствование (на материалах фирмы или предприятия)
30. Техники персональных продаж и их совершенствование (на материалах коммерческой структуры).
31. Управление отделом продаж и его совершенствование (на материалах торговой фирмы).
32. Стратегии ведения переговоров по продаже товаров и пути их реализации (на материалах (название) фирмы).
33. Мерчандайзинг в розничной торговле и пути его совершенствования (на материалах крупного торгового предприятия).
34. Организация лизинговых операций и их эффективность (на материалах лизинговой (название) фирмы).
35. Оценка конкурентоспособности торгового предприятия и пути ее совершенствования (на материалах торгового предприятия).
36. Внешнеторговая деятельность фирмы и пути ее совершенствования (на материалах (название) фирмы).
37. Ценообразование в коммерческой деятельности и разработка ценовых решений на фирме (на материалах фирмы...).
38. Методы изучения покупательского спроса на розничном торговом предприятии и их применение для обоснования коммерческих решений (на материалах фирмы).
39. Организация коммерческой деятельности рекламного агентства и её совершенствование (на материалах рекламного агентства).
40. Реклама в местах продаж и пути повышения её эффективности (на материалах крупного торгового предприятия).
41. Управление товарными запасами на розничном торговом предприятии и его совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).
42. Управление товарными запасами на оптовом торговом предприятии и его совершенствование (на материалах оптового торгового предприятия).

43. Формирование ассортимента товаров на розничном торговом предприятии и его совершенствование (на материалах розничного торгового предприятия).
44. Дополнительные услуги в розничной торговле и пути их развития (на материалах торгового предприятия).
45. Фрайчайзинг в коммерческой деятельности торгового предприятия (на материалах торгового предприятия).
46. Инфраструктура товарного рынка, концепция ее развития (на материалах организации).
47. Порядок организации и работы сетевого магазина (на материалах торгового предприятия).
48. Организация коммерческой деятельности в потребительском обществе (на материалах потребительского общества).
49. Механизация и автоматизация складских операций (на материалах оптового или розничного предприятия).
50. Методы стимулирования продажи товаров (на материалах оптового или розничного торгового предприятия).
51. Ассортиментная политика торгово-посреднических организаций.
52. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
53. Бизнес-планирование в коммерческой деятельности предприятия.
54. Биржевая торговля и основные направления повышения ее эффективности
55. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
56. Внемагазинные формы торгового обслуживания населения и их эффективность.
57. Внутрисистемные хозяйственные связи в потребительской кооперации: состояние, направления развития.
58. Выбор стратегии развития коммерческой деятельности торговых предприятий на рынке товаров.
59. Диверсификация отраслей деятельности потребительской кооперации.
60. Дистанционная торговля: состояние, перспективы развития.
61. Заготовительная деятельность потребительского общества (союза): состояние, пути совершенствования.
62. Заготовительная деятельность потребительской кооперации
63. Инновация процесса торгового обслуживания в розничной торговле.
64. Инновация процесса формирования торгового ассортимента в оптовой торговле.
65. Интеграционные процессы в потребительской кооперации: состояние, пути развития.
66. Интеграция и кооперация оптовой и розничной торговли в современных условиях.
67. Информационное обеспечение коммерческой деятельности предприятия.
68. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
69. Информационные технологии в сфере коммерции.
70. Исследование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, функционирующего на рынке товаров.
71. Качество торгового обслуживания покупателей: состояние, пути повышения.

72. Коммерческая деятельность на розничном торговом предприятии по стимулированию продаж товаров и ее совершенствования.
73. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров.
74. Коммерческая деятельность по сбыту продукции и пути ее активизации.
75. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование.
76. Коммерческая работа оптового торгового предприятия по формированию ассортимента товаров.
77. Коммерческая работа по оптовой закупке товаров и пути ее совершенствования.
78. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и пути повышения ее эффективности.
79. Коммерческая работа по сбыту продукции на предприятиях потребительской кооперации.
80. Коммерческая работа по управлению товарными запасами на предприятиях розничной торговли.
81. Коммерческая работа потребительских обществ по увеличению товарных ресурсов.
82. Коммерческая работа розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров.
83. Коммерческая работа торгового предприятия по увеличению собственных товарных ресурсов.
84. Коммерческая служба торговой фирмы: оценка, пути совершенствования.
85. Коммерческая тайна предприятия, обеспечение ее защиты.
86. Коммерческой работы при осуществлении экспортно-импортных операций.
87. Культура торговли и основные направления повышения ее уровня.
88. Лизинг, как форма инвестирования в развитии материально-технической базы коммерции.
89. Лизинговые сделки и их роль в коммерческой деятельности предприятия.
90. Логистический подход в организации товародвижения.
91. Маркетинговая деятельность оптового торгового предприятия.
92. Маркетинговая деятельность розничного торгового предприятия.
93. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
94. Материально – техническая база оптового предприятия и пути повышения эффективности ее использования.
95. Материально-техническая база розничной торговли: состояние, перспективы развития.
96. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
97. Мерчандайзинговые подходы к размещению и выкладке товаров в торговом зале.
98. Мерчандайзинговые подходы к эффективному использованию торгового пространства.
99. Мерчандайзинг в розничной торговле.
100. Методы оптовой продажи товаров при складском обороте и их эффективность.
101. Методы розничной продажи товаров и их эффективность.
102. Моделирование коммерческой деятельности торгового предприятия.

103. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
104. Оптовая торговля в потребительской кооперации: состояние, перспективы развития.
105. Оптовые закупки товаров на ярмарках и их эффективность.
106. Организации розничной торговли в потребительском обществе.
107. Организация и развитие электронной торговли.
108. Организация аптечной и ветеринарной торговли в потребительской кооперации.
109. Организация внешнеторговой деятельности предприятия.
110. Организация деятельности малого и микропредприятия в сфере коммерции.
111. Организация договорной работы на предприятиях оптовой торговли.
112. Организация договорной работы на предприятиях розничной торговли.
113. Организация закупки товаров и формирования коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.
114. Организация и развитие франчайзинговых систем в розничной торговле.
115. Организация и технология выполнения складских операций и пути их совершенствования.
116. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.
117. Организация и технология приемки товаров в магазине.
118. Организация и технология приемки товаров на складе торгового предприятия.
119. Организация и технология работы торгово-бытовых центров.
120. Организация и технология розничной торговли отдельными видами продовольственных (непродовольственных) товаров.
121. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий: состояние и пути совершенствования.
122. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
123. Организация коммерческой деятельности предприятий на инновационной основе.
124. Организация коммерческой деятельности рекламного агентства и повышение ее эффективности.
125. Организация коммерческой работы на оптовом продовольственном рынке.
126. Организация коммерческой работы по закупке сельскохозяйственной продукции: состояние, пути активизации.
127. Организация обслуживания жителей малых и отдаленных сельских поселений.
128. Организация оказания услуг покупателям в розничной торговле.
129. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом.
130. Организация посылочной торговли.
131. Организация продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит и пути ее совершенствования.
132. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность
133. Организация продажи товаров со складов предприятий оптовой торговли.
134. Организация процесса продажи товаров в магазине и ее стимулирование.
135. Организация работы магазинов типа «Эконом».
136. Организация работы розничных рынков.
137. Организация рекламной деятельности на розничном торговом предприятии и ее

совершенствование.

138. Организация рекламной деятельности торгового предприятия
139. Организация рекламы в оптовом предприятии и пути ее совершенствования.
140. Организация сервисной деятельности торгового предприятия.
141. Организация страхования коммерческих рисков.
142. Организация строительства (реконструкции) торговых предприятий.
143. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
144. Организация торгово-технологического процесса в магазине: состояние, пути совершенствования.
145. Организация торговых услуг в предприятиях розничной торговли.
146. Организация труда и управления на розничном торговом предприятии.
147. Организация труда на оптовом торговом предприятии.
148. Организация управления транспортно-складскими операциями на оптовом предприятии.
149. Организация управления хранением товаров на складе.
150. Организация учета и контроля исполнения договорных условий на предприятиях торговли.
151. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
152. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
153. Организация хозяйственных связей потребительских обществ с сельскохозяйственными товаропроизводителями.
154. Организация хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров и их эффективность.
155. Охрана труда в предприятиях оптовой торговли.
156. Охрана труда в предприятиях розничной торговли.
157. Охрана труда и техника безопасности на предприятии.
158. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
159. Планирование коммерческой деятельности предприятия.
160. Планирование рекламной компании в сфере торговых услуг.
161. Потребительская кооперация в повышении качества жизни сельского населения.
162. Потребительская кооперация в реализации «Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
163. Применение мерчандайзинга в сфере торговли.
164. Проектирование бизнес-процессов предприятий оптовой (розничной) торговли.
165. Пути повышения эффективности коммерческой работы по организации оптовой продажи товаров.
166. Развитие предпринимательства в розничной торговле.
167. Развитие торгового предпринимательства в условиях функционирования ВТО.
168. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
169. Размещение и выкладка товаров в магазине.
170. Разработка ассортиментной политики торгового предприятия.

171. Разработка инновационных проектов в сфере управления розничной торговлей.
172. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
173. Разработка стандарта обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли.
174. Реклама в местах продаж и ее совершенствование
175. Рекламная политика торгового предприятия.
176. Рекламно-информационная деятельность предприятия оптовой торговли.
177. Риск в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли: оценка, пути снижения.
178. Риск в коммерческой деятельности предприятия: оценка, пути снижения.
179. Роль потребительской кооперации в социальном развитии села.
180. Сервисное обслуживание в розничных торговых предприятиях: состояние, направления развития.
181. Складское хозяйство в торговле и эффективность его использования.
182. Совершенствование коммерческой работы как основное условие обеспечения конкурентоспособности магазина.
183. Современные формы розничной продажи товаров: состояние, направления развития.
184. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России и в регионе.
185. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети.
186. Состояние и развитие хозяйственных связей предприятий потребительской кооперации с личными подсобными (фермерскими) хозяйствами.
187. Состояние кооперативной торговли в региональном хозяйственном комплексе.
188. Стимулирование реализации товаров на оптовых предприятиях.
189. Стратегический анализ развития компании на товарном рынке.
190. Стратегия развития коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
191. Страхование в коммерческой деятельности предприятия.
192. Техническая оснащенность предприятий оптовой торговли.
193. Техническая оснащенность предприятий розничной торговли.
194. Технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.
195. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
196. Товарное обеспечение розничной торговой сети.
197. Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.
198. Транспортная логистика и ее использование в коммерческой деятельности предприятия.
199. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
200. Управление ассортиментом товаров в предприятиях розничной торговли.
201. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях вступления России во ВТО.
202. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
203. Управление организацией процесса обслуживания покупателей в магазине.
204. Управление предпринимательскими рисками в сфере коммерции.
205. Управление товарными запасами в предприятиях розничной торговли.

206. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
207. Управление торгово-технологическими процессами в магазине.
208. Услуги в розничной торговле и пути их развития и совершенствования.
209. Услуги в системе коммерческой деятельности оптового торгового предприятия и их эффективность
210. Устройство и планировка товарных складов и пути их оптимизации.
211. Устройство и технологическая планировка магазина и ее совершенствование.
212. Факторинг и его использование в коммерческой деятельности.
213. Формирование ассортимента товаров в оптовом торговом предприятии.
214. Формирование ассортимента товаров и услуг в предприятиях розничной торговли на основе категорийного подхода.
215. Формирование ассортимента товаров на розничном торговом предприятии.
216. Формирование и планирование товарных запасов в розничном торговом предприятии.
217. Формирование и развитие рынка непродовольственных товаров.
218. Формирование и развитие рынка продовольственных товаров.
219. Формирование и развитие рынка сельскохозяйственной продукции.
220. Формирование фирменного стиля торгового предприятия.
221. Франчайзинг и его использование в коммерческой деятельности предприятия.
222. Хозяйственные связи оптового предприятия: состояние, ориентиры развития.
223. Ценовая политика коммерческой деятельности торгового предприятия.
224. Ценообразование в коммерческой деятельности и разработка ценовых решений
225. Эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.

Примечание: Выпускная квалификационная работа по согласованию с кафедрой может быть выполнена на тему, предложенную студентом или по заказу заинтересованной фирмы.

Обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры коммерции и технологии торговли от 02 июля 2014 г., протокол № 8

Зав. кафедрой коммерции и
технологии торговли, д.э.н., профессор



Д.И. Валигурский