

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

ЧЕБОКСАРСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета

Чебоксарского кооперативного института

(филиала) Российского университета

кооперации

06.07.2021, протокол № 6

Председатель, ректор



В. В. Андреев

**ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ
ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ
на 2021/2022 учебный год**

Направление подготовки **38.04.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) магистерской программы **«Инновационная
коммерческая деятельность»**

1. Интеграция и концентрация в торговле: экономические особенности, специфика управления.
2. Экономические методы управления торговыми сетевыми структурами.
3. Экономико-математическое моделирование хозяйственной деятельности в организациях торговли по закупке и продаже потребительских товаров.
4. Оценка экономической эффективности деятельности организации оптовой торговли.
5. Организационно-экономическая характеристика хозяйственной деятельности оптовых торговых организаций.
6. Методы прогнозирования конъюнктуры, применяемые торговыми структурами.
7. Торговый ассортимент: его формирование организациями розничной и оптовой торговли.
8. Методы закупки и продажи товаров организациями розничной торговли.
9. Построение системы закупочной деятельности организациями розничной торговли.
10. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий.
11. Электронная торговля в России (на примере торговой организации).
12. Товарные ресурсы торговых организаций: принципы системы управления.
13. Влияние инноваций на экономическую эффективность деятельности организации оптовой (розничной) торговли.

14. Оборотные средства и повышение экономической эффективности их применения торговыми структурами.
15. Бизнес-план торговой организации: его роль и значение.
16. Экономическая эффективность использования материально-технической базы сетевыми торговыми организациями.
17. Оптимизация величины доходов и расходов в торговых структурах.
18. Издержки обращения и их рационализация в торговле.
19. Специализация и её влияние на эффективность хозяйственной деятельности торговых организаций.
20. Основные направления совершенствования торгово-технологических процессов в розничной (оптовой) торговле.
21. Предпринимательские риски в сфере торговли: оценка и управление.
22. Конкурентоспособность торговой организации: методы её оценки и прогнозирования.
23. Организация и управление закупочно-сбытовой деятельностью торговых структур.
24. Стратегии организации рекламной деятельности в организациях торговли и оценка их эффективности.
25. Направления государственного регулирования торговой деятельности и оценка их эффективности
26. Информационные системы в торговых организациях и их влияние на эффективность управления.
27. Создание и функционирование торговых кластеров
28. Потенциал развития торговой структуры и методы его определения.
29. Стратегическое планирование коммерческой деятельности организации.
30. Инновационный потенциал коммерческой деятельности организации: состояние, направления повышения.
31. Анализ и прогнозирование инновации в коммерческой деятельности организации.
32. Разработка стратегии коммерческой деятельности организации.
33. Регулирование коммерческой деятельности организаций на рынке товаров и услуг.
34. Инновационные методы управления коммерческой деятельностью организации.
35. Практические подходы и направления разрешения проблем управления инновационным процессом при осуществлении коммерческой деятельности.
36. Стратегические направления развития закупочных процедур в системе электронных торгов.

Обсуждено и рекомендовано к утверждению решением кафедры менеджмента и маркетинга от 15.07.2021 г., протокол № 6.

Зав. кафедрой менеджмента и маркетинга, д.э.н., профессор



Л.П. Федорова