

Министерство образования и науки Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»  
Саратовский социально-экономический институт (филиал)

---

ОДОБРЕНО

решением Учебно-методического совета  
протокол № 1 от 29 августа 2017 года  
председатель Учебно-методического  
совета Саратовского социально-  
экономического института (филиала)  
РЭУ им. Г.В. Плеханова



 О.Б. Мизякина

УТВЕРЖДЕНО

протоколом заседания  
Ученого совета  
протокол № 7 от  
31 августа 2017 года

**Кафедра торгового дела, сервиса и гостинично-туристического бизнеса**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело**

**Направленность (профиль) программы  
«Стратегии и инновации в коммерции»**

**Уровень высшего образования – *магистратура***

**Программа подготовки – *прикладная магистратура***

Саратов  
2017

## 1. Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции» разработан в соответствии с требованиями основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОПОП) и Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (уровень магистратуры), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 30.03.2015 № 323 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (уровень магистратуры)" (Зарегистрировано в Минюсте России 21.04.2015 г. № 36960)

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело предназначен для оценки знаний, умений и освоенных обучающимися компетенций при государственной (итоговой) аттестации.

Пользователями фонда оценочных средств для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело являются: администрация, преподаватели, обучающиеся и выпускники ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова, сторонние организации для оценивания результативности и качества учебного процесса, образовательной программы, степени их адекватности условиям будущей профессиональной деятельности.

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело сформирован для решения образовательных проблем:

- контроль и управление образовательным процессом всеми участниками;

- контроль (с помощью набора оценочных средств) и управление (с помощью элементов обратной связи) достижением целей образовательной программы, определенных в виде набора компетенций выпускников;
- достижение такого уровня контроля и управления качеством образования, который бы обеспечил беспрепятственное признание квалификаций выпускников российскими и зарубежными работодателями, а также мировыми образовательными системами.

Фонд оценочных средств для государственной итоговой аттестации по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело используется для выполнения выпускной квалификационной работы и оценки качества ОПОП. В ходе итоговой государственной аттестации оценивается степень соответствия сформированных компетенций выпускников требованиям ОПОП по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

## **2. Характеристика профессиональной деятельности выпускника основной профессиональной образовательной программы высшего образования 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»**

### **2.1. Область профессиональной деятельности выпускника**

Область профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу магистратуры, включает организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу магистратуры, являются:

- товары потребительского и производственно-технического

назначения;

- услуги по торговому обслуживанию покупателей;
- коммерческие, товароведные, логистические, торгово-технологические и маркетинговые процессы;
- выявляемые и формируемые потребности;
- средства рекламы;
- методы и средства испытания и контроля качества товаров;
- научно-исследовательские процессы, образовательные средства и методы.

Виды профессиональной деятельности, к которым готовятся выпускники, освоившие программу магистратуры:

- торгово-технологическая;
- организационно-управленческая;
- научно-исследовательская;
- проектная;
- экспертная.

## **2.2. Задачи профессиональной деятельности выпускника**

Магистр по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (уровень магистратуры), направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции» должен быть подготовлен к решению профессиональных задач в соответствии с профильной направленностью ОПОП магистратуры и видами профессиональной деятельности:

*торгово-технологическая деятельность:*

выбор инноваций в области профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной), анализ и оценка их экономической эффективности;

выявление и оценка рисков и их последствий в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

выбор инновационных систем закупки и продажи товаров, торгового обслуживания покупателей;

разработка и оценка эффективности инновационных торговых-технологических, или маркетинговых, или логистических, или рекламных технологий;

*организационно-управленческая деятельность:*

стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;

организация и управление бизнес-планированием;

анализ и оценка эффективности инновационных бизнес-проектов организации (предприятия);

разработка тактики и стратегии организации (предприятия), прогнозирование и оценка их оптимальности;

организация и управление бизнесом на рынке товаров и услуг, анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);

планирование и принятие решений в области коммерции, или маркетинга, или логистики, или рекламы, или товароведения; оценка их эффективности;

разработка и управление товарной политикой организации (предприятия);

анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

планирование рекламной деятельности, создание и управление брендами;

управление и оптимизация внутренней и внешней логистики торгового предприятия;

*научно-исследовательская деятельность:*

проведение научных исследований в определенной профессиональной деятельности;

анализ и оценка результатов научных исследований;

исследование, прогнозирование тенденций и оценка изменений конъюнктуры рынков;

исследование, моделирование и оценка бизнес-технологий;

прогнозирование потребностей и оценка степени их удовлетворенности;

анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований; изучение прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности (маркетинговой, или коммерческой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или экспертной);

поиск, анализ, систематизация и обобщение научной информации;

*проектная деятельность:*

проектирование, разработка и реализация информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);

поиск идей, проектирование и разработка новых товаров и услуг, форм и средств рекламы;

прогнозирование и проектирование ассортимента товаров;

оценка и обеспечение прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров (в том числе и услуг) и организаций (предприятий), ее обеспечение;

проектирование и разработка бренд-технологий;

проектирование стратегии развития логистики организации;

*экспертная деятельность:*

определение объектов экспертизы и оснований для ее проведения;

выбор и рациональное использование средств и методов экспертизы;

организация и проведение товароведных экспертиз.

### **3. Перечень компетенций, которыми должны овладеть обучающиеся в результате освоения образовательной программы по направлению 38.04.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»**

Результаты освоения основной профессиональной образовательной программы высшего образования определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

В результате освоения программы магистратуры у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Выпускник, освоивший программу магистратуры по направлению 38.04.06 Торговое дело, направленности (профилю) программы «Стратегии и инновации в коммерции», должен обладать следующими общекультурными компетенциями:

способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1);

готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (ОК-2);

готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала (ОК-3);

способностью совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-4);

способностью к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-5);

способностью самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности

новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение (ОК-6);

способностью адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей (ОК-7);

способностью критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска (ОК-8);

готовностью к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способностью быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-9).

Выпускник, освоивший программу магистратуры, должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями:

готовностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1);

готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОПК-2);

способностью самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ОПК-3);

готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ОПК-4).

Выпускник, освоивший программу магистратуры, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа



магистратуры:

торгово-технологическая деятельность:

способностью выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-1);

готовностью разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-2);

организационно-управленческая деятельность:

способностью анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-3);

готовностью к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-4);

способностью к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-5);

научно-исследовательская деятельность:

способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-6);

способностью к исследованию прогрессивных направлений развития

профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики, или товароведения, или экспертизы (ПК-7);

способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ (ПК-8);

проектная деятельность:

готовностью к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9);

способностью к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и организаций, ее обеспечению, к прогнозированию и проектированию ассортимента товаров, готовность к проектированию и разработке бренд-технологий (ПК-10);

экспертная деятельность:

способностью определять объекты и основания проведения экспертизы и обосновывать ее необходимость, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее (ПК-11).

При разработке программы магистратуры все общекультурные и общепрофессиональные компетенции, а также профессиональные компетенции, отнесенные к тем видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа магистратуры, включаются в набор требуемых результатов освоения программы магистратуры.

**3.1. Описание показателей, критериев, шкалы оценивания компетенций  
защиты выпускной квалификационной работы (магистерской диссертации)  
по направлению 38.04.06 Торговое дело  
направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»**

Наименование компетенции (группы компетенций)	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Максимальный балл	Примечание
<p>способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-5);</p> <p>способность самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять свое научное мировоззрение (ОК-6);</p> <p>способность критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска (ОК-8);</p> <p>готовность к самостоятельной работе с использованием знаний, умений и навыков, полученных на предшествующих уровнях образования; способность быть мобильным на рынке труда и подготовленным к продолжению образования в сфере дополнительного и послевузовского образования (ОК-9);</p> <p>способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ОПК-3);</p>	<p>Содержание выпускной квалификационной работы</p> <p>10 баллов</p>	Соответствие структуры и содержания работы требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело (уровень магистратуры) и Методических рекомендаций	1	
		Полнота раскрытия темы работы	1	
		Глубина анализа источников по теме исследования	1	
		Соответствие результатов ВКР поставленным цели и задачам	1	
		Исследовательский характер работы	1	
		Практическая направленность работы	1	

<p>готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ОПК-4);</p> <p>способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-1);</p> <p>готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логической, или товароведной) (ПК-2);</p> <p>способность анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия (ПК-3);</p> <p>готовность к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-4);</p> <p>способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) (ПК-5);</p> <p>способность к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-6);</p> <p>способность к исследованию прогрессивных направлений развития профессиональной деятельности в области коммерции, или маркетинга, или рекламы, или логистики,</p>		Самостоятельность подхода в раскрытии темы, наличие собственной точки зрения	1	
		Соответствие современным нормативным правовым документам	1	
		Правильность выполнения расчетов	1	
		Обоснованность выводов	1	
<p>4 балла</p>	Оформление ВКР	Соответствие оформления работы требованиям Методических рекомендаций	1	
		Объем работы соответствует требованиям Методических рекомендаций	1	
		В тексте работы есть ссылки на источники и литературу	1	
		Список источников и литературы актуален и оформлен в соответствии с требованиями Методических рекомендаций	1	
<p>2 балла</p>	Содержание и оформление презентации	Полнота и соответствие содержания и презентации содержанию ВКР	1	
		Грамотность речи и правильность использования профессиональной терминологии	1	

<p>или товароведения, или экспертизы (ПК-7);  способность самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ (ПК-8);  готовность к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9);  способность к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке прогнозируемой и реальной конкурентоспособности товаров и организаций, ее обеспечению, к прогнозированию и проектированию ассортимента товаров, готовность к проектированию и разработке бренд-технологий (ПК-10);  способность определять объекты и основания проведения экспертизы и обосновывать ее необходимость, готовность выбирать и рационально использовать средства и методы экспертизы в области профессиональной деятельности, организовывать и проводить ее (ПК-11)</p>	<p>Ответы на дополнительные вопросы</p>	<p>Полнота, точность, аргументированность ответов</p>	<p>4</p>	
<p><b>ВСЕГО:</b></p>			<p><b>20</b></p>	

**3.1.1 ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ  
ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

<b>Баллы</b>	<b>Оценка</b>	<b>Уровень сформированности компетенций</b>
18 - 20	отлично	высокий
14 - 17	хорошо	хороший
10 - 13	удовлетворительно	достаточный
9 и менее	неудовлетворительно	недостаточный

<i>Дескрипторы</i>	<i>уровень сформированности компетенций недостаточный</i>	<i>уровень сформированности компетенций достаточный</i>	<i>уровень сформированности компетенций хороший</i>	<i>уровень сформированности компетенций высокий</i>	<i>Оценка</i>
Содержание выпускной квалификационной работы, раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.	
Оформление выпускной квалификационной работы	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональный термин.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов.	
Содержание и оформление презентации	Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.	Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2 ошибок в представляемой информации.	Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.	
Ответы на дополнительные вопросы	Не даны ответы на дополнительные вопросы	Даны не полные ответы на дополнительные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные.	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений.	

**3.1.2 ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ  
НА ЗАЩИТЕ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ**  
направление подготовки 38.04.06 Торговое дело  
направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»

**ЛИСТ ЭКЗАМЕНАТОРА**

Дата проведения защиты выпускной квалификационной работы:

Фамилия, имя, отчество члена государственной экзаменационной комиссии:

№	Фамилия, имя, отчество студента	№ студенческого билета и/или зачетной книжки	Количество баллов за				Уровень сформированности компетенций (недостаточный, достаточный, хороший, высокий)			Общее количество баллов по защите выпускной квалификационной работе	Оценка	Примечание
			Содержание ВКР	Оформление ВКР	Презентацию	Ответы на вопросы	общекультурных	общепрофессиональных	профессиональных	Общее количество баллов столбцы 4-7		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.	Анисимов Александр Олегович	САР007100										
2.												

Подпись члена государственной экзаменационной комиссии:



#### ***4. Перечень источников и литературы для написания выпускной квалификационной работы***

1. Антонов Г. Д. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / Г.Д. Антонов, В.М. Тумин, О.П. Иванова. IEEE 1219-1993. Сопровождение программных средств. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 239 с.
2. Бабич Т. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич и др. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 336 с
3. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики [Электронный ресурс] : Учебник / А. М. Гаджинский М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 324 с.
4. Канке А. А. Логистика: Учебник / А.А. Канке, И.П. Кошева. - 2-е изд., испр. и доп. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 384 с
5. Иванов Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с
6. Овчаров А. О. Методология научного исследования: Учебник / А.О. Овчаров, Т.Н. Овчарова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 304 с

## **Примерная тематика выпускных квалификационных работ**

### **по направлению подготовки**

#### **38.04.06 Торговое дело**

#### **направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»**

1. Разработка стратегического плана развития товарно-сбытовой деятельности производственного предприятия в условиях нестабильного рынка
2. Формирование инновационной модели управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия на региональном рынке
3. Разработка стратегической программы развития коммерческой деятельности дилерского предприятия в условиях конкурентной борьбы на отраслевом рынке
4. Развитие организационно-экономического механизма взаимодействия коммерческого предприятия с субъектами рынка
5. Разработка и оценка эффективности инновационных проектов предприятий сферы общественного питания
6. Стратегический подход к формированию конкурентных преимуществ промышленного предприятия на отраслевом рынке
7. Интеграция логистического подхода в управлении производственно-сбытовой деятельностью предприятий сферы АПК
8. Развитие хозяйственных связей как стратегическое направление рыночной экспансии предприятия
9. Внедрение инновационных методов организации коммерческой деятельности предприятий индустрии гостеприимства
10. Внедрение инновационных методов развития закупочно-реализационной деятельности сельскохозяйственных потребительских снабженческо-сбытовых кооперативов.
11. Развитие управленческого подхода к организации международных перевозок продукции.
12. Развитие торгово-экономического сотрудничества российских предприятий с зарубежными предприятиями.
13. Разработка стратегии внешнеэкономической экспансии торгового предприятия.
14. Формирование эффективного механизма управления внешнеторговой деятельностью предприятия.

15. Разработка мер по предупреждению реализации некачественных товаров предприятия
16. Совершенствование системы информационного обеспечения товародвижения.
17. Формирование и развитие внутрикорпоративной системы взаимодействия с потребителями
18. Развитие внутрикорпоративной системы работы с рекламациями на продукцию предприятия.
19. Разработка алгоритма и методики проведения приемочной экспертизы непродовольственных (продовольственных) товаров в торговой организации и совершенствование коммерческой деятельности по их продаже (закупке).
20. Инновационные механизмы продвижения товаров и услуг с использованием электронных ресурсов.
21. Развитие организационно-экономического механизма формирования гибкой распределительной системы предприятия.
22. Разработка конкурентной стратегии малого коммерческого предприятия на отраслевом рынке.
23. Разработка стратегии выхода торгового предприятия на региональные рынки сбыта.
24. Формирование оптимального торгового ассортимента промышленных предприятий.
25. Разработка клиентоориентированной стратегии развития предприятия.
26. Формирование стратегии оптимизации системы хозяйственных связей торгового предприятия на отраслевом рынке.
27. Развитие системы организации продаж на отраслевом рынке.
28. Формирование системы стратегического управления сбытовой деятельностью производственных предприятий на отраслевых рынках.
29. Повышение конкурентоспособности предприятий конкретной отрасли на основе совершенствования коммерческой деятельности.
30. Совершенствование коммерческой деятельности предприятий.
31. Формирование стратегических подходов к развитию бренда предприятий.
32. Разработка коммерческих моделей развития закупочной деятельности предприятий.
33. Инновационные подходы к организации и развитию коммерческой деятельности предприятия.
34. Разработка и реализация стратегий развития предприятия.

35. Оценка и механизмы реализации инновационного потенциала предприятия на рынке.
36. Методологии исследования стратегического выбора коммерческой организации на конкурентных рынках.
37. Проблемы достижения конкурентных преимуществ предприятия на рынке инноваций.
38. Диагностика и оценка эффективности инновационной деятельности предприятия.
39. Разработка стратегий инновационной деятельности предприятия.
40. Организационно-экономические механизмы реализации деловых стратегий предприятия.
41. Методологический подход к оценке стратегического положения предприятия.
42. Исследование форм и способов организации и стимулирования инновационной деятельности предприятия.
43. Разработка и оценка эффективности инновационных проектов в системе общественного питания.
44. Стратегии развития предприятия оптовой торговли.
45. Развитие инновационной деятельности торгового предприятия.
46. Стратегии формирования конкурентных преимуществ на отраслевом рынке.
47. Стратегии развития коммерческой деятельности предприятий сетевой торговли.
48. Инновации в развитии закупочно-сбытовой деятельности предприятия на отраслевом рынке.
49. Инновационные возможности развития механизмов управления коммерческой деятельностью предприятия.
50. Инновационные процессы закупочной деятельности розничного предприятия сетевой торговли.
51. Развитие инновационных процессов организации управления малым предприятием.
52. Теоретические основы развития системы продвижения продукции на рынке сбыта.
53. Инновации в организации сетевой розничной торговли.
54. Стратегический подход к управлению развитием коммерческой деятельности предприятия на рынке продовольственной (промышленной) продукции.

55. Развитие торговой деятельности предприятия на отраслевом рынке
56. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия на рынке строительных материалов.
57. Управление производственно-сбытовой деятельностью сельскохозяйственного предприятия.
58. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.
59. Управление товарными запасами на предприятии розничной торговли.
60. Анализ и оценка инновационной деятельности в торговле.
61. Развитие закупочно-сбытовой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
62. Инновационные подходы к организации коммерческой деятельности интернет-магазина.
63. Инновации в организации и технологии вендинговой торговли.
64. Инновационные подходы к управленческим рискам при выборе стратегии развития коммерческого предприятия.
65. Проектирование бизнес-процесов на предприятии оптовой (розничной) торговли.
66. Исследование организации процессов товародвижения на региональном рынке.
67. Исследование проблем управления товарными запасами на предприятии оптовой (розничной) торговли.
68. Инновационные технологии в работе распределительного центра торговой сети.
69. Разработка механизма построения эффективной системы сбыта.