

Негосударственное образовательное  
частное учреждение  
высшего образования  
«Московский финансово-  
промышленный университет  
«Синергия»  
Колледж «Синергия»  
Кафедра КиТД



**УТВЕРЖДАЮ**  
Врио директора колледжа  
Университета «Синергия»

  
Л.С. Байтимерова  
МП

## ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студенту  
Лазареву Григорию Ивановичу  
Тема выпускной квалификационной работы

# **Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере оптовой торговли**

## 2. Структура ВКР.

### Введение

**Глава 1. Теоретические вопросы организации и управления торгово-сбытовой деятельностью в сфере оптовой торговли**

- 1.1. Оптовая торговля: сущность, формы, функции, особенности организации.....
- 1.2. Содержание и механизм управления торгово-сбытовой в сфере оптовой торговли
- 1.3. Формы организации торгово-сбытовой деятельности и роль оптовых предприятий в установлении коммерческих связей в инфраструктуре потребительского рынка.....

**Глава 2. Анализ и тенденции развития оптовой торговли на примере ООО «...»...**

- 2.1. Общая характеристика и основные направления торгово-сбытовой деятельности предприятия оптовой торговли **ООО «** .....
- 2.2. Анализ поставщиков и покупателей предприятия оптовой торговли.....
- 2.3. Анализ торгово-сбытовой деятельности оптовой торговли предприятия.....
- 2.4. Формирование предложений и разработка стратегии закупочно-сбытовой деятельности предприятия.....

## 3. Основные вопросы, подлежащие разработке.

**Введение.** Во «Введении» необходимо обосновать актуальность выбранной темы дипломной работы, сформулировать ее цель и обосновать задачи. Следует указать объект, предмет, научную и информационную базу работы, а также методы исследования.

**В главе 1** рекомендуется рассмотреть экономическую сущность, виды и формы оптовой торговли, а также функции оптовой торговли. В теоретической главе необходимо остановиться подробнее на роли сферы оптовой торговли в установлении хозяйственных

связей, а также в социально-экономическом развитии страны, оценить вклад торговли в поступательное развитие общества и удовлетворение потребностей населения.

В главе 1. следует также обосновать значение торговли в обеспеченности потребительского рынка, коснувшись аспектов взаимодействия торговых организаций с производством. Следует актуализировать значение оптовой торговли в обеспечении товарной массой потребительского рынка. Также следует представить характеристику оптовых торговцев (оптовики-купцы, брокеры и агенты, оптовые отделения и конторы производителей; специализированные оптовики).

В главе 1.2. рекомендовано рассмотреть каналы распределения сбыта. Раскрыть понятие и основные системы управления сбытовой деятельностью предприятия в условиях рынка, охарактеризовать типы и этапы сбытовой деятельности на предприятии. Рекомендуется изучить механизм управления торгово-сбытовой деятельности в сфере оптовой торговли, обосновать эффективность сбытовой политики на основе выбора оптимального варианта по основным направлениям сбытовой деятельности на целевом рынке или его сегменте. Охарактеризовать планирование сбытовой системы и сбытовой политики. В главе 1.3. необходимо исследовать и выявить роль организаторов оптового оборота в системе товародвижения и установлении коммерческих связей с поставщиками и покупателями

**Глава 2** является практической, в ней следует провести анализ предмета исследования на базе объекта, в качестве которого выступает выбранная торговая организация и произвести необходимые расчеты по описанной в теории вопроса главы 1 методике. Анализ развития торговой организации следует провести в динамике за 3 года.

В **разделе 2.1.** рекомендуется представить краткую характеристику исследуемого предприятия, описать его организационно-правовую и управленческую (организационную) структуру, описать технико-экономические показатели предприятия, основные направления деятельности предприятия.

В следующих разделах (2.2.-2.3), которые займут основную часть главы, рекомендуется провести анализ коммерческой деятельности оптового торгового предприятия, сгруппировать и проанализировать экономические показатели анализируемого предприятия и их описать, сравнив с базовыми данными. Следует уделить внимание анализу торгово-технологических процессов предприятия с помощью методов SWOT-анализа. Данные анализа рекомендуется оформлять в виде аналитических таблиц, графиков, схем, диаграмм и т.п.

Данная глава является основой дипломной работы, должна занимать большую ее часть и выполняться с использованием методики, описанной в теоретической главе. Должна быть установлена четкая взаимосвязь и последовательность изложения теоретической и практической глав.

**Глава 2.4.** является также прикладной и формируется на основании выводов из предыдущей главы, которые необходимо систематизировать и исследовать для поиска путей решения задач дипломной работы. В разделе 2.4. следует обозначить проблемы, выявленные в ходе проведенного исследования, охарактеризовать методы по улучшению управления торгово-сбытовой деятельностью. Особое внимание следует уделить основным направлениям совершенствования коммерческой работы и оценке эффективности предлагаемых мероприятий.

При написании **раздела 2.4** важно обосновать необходимость внедрения мероприятий по оптимизации деятельности. При этом рекомендации по совершенствованию торгово-сбытовой деятельности торгового предприятия должны быть

вынесены в заключение дипломной работы. В ВКР рекомендуется не менее пяти обоснованных мероприятий улучшения положения предприятия в отрасли и оптимизации его деятельности.

**Заключение.** В «Заключении» необходимо подвести итоги дипломного проектирования. Раскрыть содержание основных выводов, сделанных дипломником, представить краткую характеристику результатов, полученных в ходе решения поставленных во «Введении» задач и, тем самым, ответить на основной вопрос работы: о степени достижимости поставленной в дипломной работе цели.

**Список использованной литературы.** В «Список использованной литературы» приводится только те информационные источники, которые автор лично использовал при написании данной дипломной работы. Причем ссылки на данную литературу и информационные источники обязательны по всему тексту работы. Заимствованные чужие тексты в обязательном порядке заключаются в кавычки, как принадлежащие другому автору. Сноски приводятся постранично нарастающим итогом от №1 до № N. Сноски, используемые дипломником, должны быть отражены в списке использованной литературы в конце работы.

**Приложения.** Приводится, как правило, базовая (например, формы экономической отчетности организации) и информационно-вспомогательная информация (например, различного рода инструкции, положения и пр.).

#### **Исходные данные по ВКР:**

##### **Нормативно-правовая литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в последней редакции) // <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный Закон от 28 декабря 2009 года №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (в последней редакции) // <http://www.consultant.ru>.
3. Федеральный закон от 15.02.1992 года № 2300-1 "О защите прав потребителей" (в ред. от 23.11.2009 г. N 261-ФЗ) // <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в ред.от 17.07.09 г. № 173-ФЗ) // <http://www.consultant.ru>
5. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029 – 2007 (КДЕС ред.1.1.Утв. Приказом Ростехрегулирования от 22.11.2007 № 329-ст.). // <http://www.consultant.ru>
6. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения. // <http://www.consultant.ru>
7. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения. // <http://www.consultant.ru>
8. Правила торговли, 2020г

##### **Основная литература:**

1. Агафонова М.Н. Экономический анализ в оптовой и розничной торговле и документооборот. М ГроссМедиа, 2018.-704с.
2. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Торговое дело: учебник / И.Д.Афанасенко, В.В. Борисова. - СПб.: Питер, 2018. - 550с.
3. Грибанова, И.В. Организация и технология торговли : учебное пособие : [12+] / И.В. Грибанова, Н.В. Смирнова. – 4-е изд., стер. – Минск : РИПО, 2019. – 204 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609> (дата обращения: 15.04.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-549-8. – Текст : электронный.
4. Иванов, Г.Г. Развитие торговых организаций в современной экономике : монография / Г.Г. Иванов, А.О. Зверева. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 160 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495703> (дата обращения: 15.04.2020). – ISBN 978-5-394-03132-8.

