

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 28.06.2023 16:44:13

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

Институт экономики предприятий  
Кафедра коммерции, сервиса и туризма

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

**ПРОГРАММА**  
**ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Направление подготовки: 38.03.06. ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Образовательная программа: Управление бизнесом в сфере электронной коммерции

Квалификация (степень) выпускника - бакалавр

Самара 2023

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### Общие положения

1. Выпускная квалификационная работа
2. Требования к ВКР
3. Обязанности и ответственность руководителя ВКР
4. Порядок рецензирования
5. Допуск к защите ВКР
6. Защита ВКР
7. Фонд оценочных средств
8. Процедура апелляции по результатам государственных итоговых аттестационных испытаний
9. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение государственной итоговой аттестации

## **Общие положения**

Государственная итоговая аттестация (ГИА) обучающихся по направлению 38.03.06. «Торговое дело» программе «Управление бизнесом в сфере электронной коммерции» проводится в форме защиты выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите выпускной квалификационной работы и процедуру защиты выпускной квалификационной работы.

Уровень образования - бакалавриат.

Объем ГИА в соответствии с требованиями ФГОС, рабочего учебного плана составляет 6 з.е.

### **1. Выпускная квалификационная работа**

#### **1.1. Порядок согласования и утверждения тем выпускной квалификационной работы**

Для направлений подготовки бакалавриата - ВКР выполняется в форме выпускной квалификационной работы (Положение о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры в ФГАОУ ВО «СГЭУ», (утв. Приказом и.о. ректора № 275-ОВ от 28.04.2023 г.).

Выбор темы осуществляется обучающимся с учетом тематики выпускных квалификационных работ, утвержденных кафедрой, соответствующих научных интересов, практических знаний и опыта, актуальности темы в теоретическом и практическом плане. Тема выпускной квалификационной работы должна отражать ключевые направления подготовки бакалавров программы «Управление бизнесом в сфере электронной коммерции» в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом.

При выборе темы исследования обучающийся может использовать следующие приемы:

- анализ и систематизация материалов научной литературы, периодических изданий, практических исследований;
- консультации с преподавателями, специалистами-практиками, позволяющие выявить наиболее актуальные проблемы коммерческой деятельности на предприятиях сферы торговли.

Обучающемуся предоставляется право выбора темы выпускной квалификационной работы вплоть до предложения своей тематики с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки.

Темы составлены таким образом, чтобы в процессе их выполнения обучающийся показал уровень своих знаний по профилирующим предметам, мог провести теоретическое и практическое исследование по теме с использованием статистических, математических, графических и описательных методов.

Выбранная тема по заявлению обучающегося утверждается заведующим кафедрой и вносится в приказ ректора университета.

Темы выпускных квалификационных работ и руководители утверждаются приказом ректора ФГАОУ ВО СГЭУ и изменению не подлежат.

Выбор темы выпускной квалификационной работы обучающийся обязан завершить до начала производственной практики (преддипломной). Если магистрант не выполнил это требование, заведующий назначает ему тему ВКР по собственному усмотрению.

#### **1.2. Примерный перечень тем ВКР**

1. Формирование системы электронной коммерции на предприятии
2. Совершенствование системы электронной коммерции на предприятии
3. Интернет-технологии в электронной коммерции
4. Особенности электронной коммерции на рынке услуг
5. Организация электронной коммерции в сегменте B2B
6. Маркетинговая поддержка электронной коммерции
7. Развитие Интернет-рекламы в системе электронной коммерции

8. Логистическая поддержка электронной коммерции
9. Формирование спроса на рынке электронной коммерции
10. Разработка бизнес-проекта Интернет-магазина
11. Маркетинговая поддержка Интернет-торговли
12. Логистическая система Интернет-торговли
13. Продвижение товаров и услуг в цифровом торговом пространстве.
14. Организация торгового бизнеса в цифровой экономике
15. Управление конкурентоспособностью торгового бизнеса
16. Формирование имиджа компании
17. Развитие бизнеса в социальных сетях
18. Интернет-продвижение потребительских товаров
19. Внедрение современных маркетинговых технологий в практику коммерческой деятельности предприятия
20. Интенсификация продаж на основе развития электронной торговли
21. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия
22. Использование инструментов маркетинга в коммерческой деятельности организаций на рынке услуг сайтов агрегаторов
23. Лицензионная торговля как основная форма торговли технологиями
24. Организация и планирование закупок продукции предприятий торговли
25. Организация и развитие коммерческой деятельности в системе франчайзинга
26. Организация коммерческой деятельности торгового предприятия
27. Организация торгового пространства на основе мерчандайзинга
28. Развитие коммерческой деятельности организации в электронной среде
29. Управление ассортиментом предприятия торговли
30. Услуги как фактор повышения конкурентоспособности предприятий торговли
31. Анализ интернет-активности конкурентов
32. Ведение и оценка эффективности рекламных кампаний в интернет-среде
33. Эффективность маркетинговых коммуникаций в сети Интернет
34. CRM-технологии в торговом бизнесе
35. Управление и совершенствование работы электронных магазинов
36. Формирование и развитие дистрибуции он-лайн (e-distribution) и управление смешанными каналами дистрибуции
37. Инструменты цифрового маркетинга для продвижения торгового бизнеса

## **2. Требования к ВКР**

### **2.1 Объем выпускной квалификационной работы**

В соответствии с Распоряжением № 23-Р от 10.03.2016г. рекомендуемый объем выпускных квалификационных работ (ВКР) по образовательным программам: бакалавриата – 60 стр. Отклонение объема ВКР допускается в пределах 10%.

### **2.2 Структура ВКР:**

Титульный лист

Содержание

Введение

Основная часть (главы, разбитые на параграфы)

Заключение

Список использованных источников и литературы

Приложения (при наличии)

Титульный лист является первой страницей выпускной квалификационной работы.

Содержание размещают после титульного листа. Содержание включает в себя введение, наименование всех глав и параграфов, заключение, список использованных источников и литературы, приложения. Приложения не нумеруют.

Во введении должно быть описано: актуальность темы ВКР, цели и задачи исследования, методология, предмет и объект исследования, информационная (нормативно-правовая, эмпирическая) база исследования, теоретическая и практическая значимость исследования.