

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Богдалова Елена Владимировна
Должность: Исполняющий обязанности проректора по организационной деятельности
Дата подписания: 15.10.2024 13:07:35
Уникальный программный ключ:
d8c9010a2424298dd45a7673211823493a115dbe

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики
Кафедра управления и предпринимательства



УТВЕРЖДАЮ
И.о. проректора по УМР
Хакимов Р.М.
« 31 » 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы электронной коммерции

образовательная программа направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

блок Б1. ДВ.10.01. Дисциплины (модули). Вариативная часть

Профили подготовки

Международный менеджмент

Управление малым бизнесом

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения:
очная


Курс 4 семестр 7

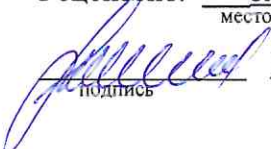
Форма обучения:
очно-заочная

Курс 5 семестр 9

Москва
2021


Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 970 от 12 августа 2020 г. Зарегистрировано в Минюсте России 25 августа 2020 г. №59449.

Составитель рабочей программы: декан ФЭ МГГЭУ
место работы, занимаемая должность
 Дегтева Л.В. 28.05 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: зав.кафедрой УиП
место работы, занимаемая должность
 Репкина О.Б. 31.05 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП


(протокол № 11 от « 1 » 06 2021 г.)

Заведующий кафедрой  Репкина О.Б. 1.06. 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

СОГЛАСОВАНО

Начальник


Учебно-методического управления

« 7 » 07 2021 г.  И.Г.Дмитриева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Декан


факультета

« 7 » 07 2021 г.  Л.В.Дегтева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий

библиотекой

« 7 » 07 2021 г.  В.А.Ахтырская
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО
И ОДОБРЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
Пр № 1 «31» 08 2021 г.

Содержание

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ
4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цель и задачи изучения учебной дисциплины (модуля)

Цель: ознакомление студентов с особенностями технологических и организационных способов и средств осуществления электронной торговли, освоение знаний по вопросам правового обеспечения создания и эксплуатации информационных систем и технологий электронной коммерции и защиты информации; ознакомление студентов с практикой применения современных информационных технологий для организации электронного бизнеса, практическими приемами защиты информации и придания юридической силы электронным документам при ведении электронной коммерции.

Задачи:

- исследовать современные типологии электронной коммерции;
- овладеть навыками грамотного использования технических средств, применяемых в электронной коммерции
- овладеть навыками оценки эффективности деятельности в сфере разработки проектов, связанных с электронным бизнесом

1.2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Основы электронной коммерции» относится к вариативной части блока Б1. Изучение данной учебной дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися при изучении предшествующих курсов: «Управление человеческими ресурсами», «Теория организации», «Организационное поведение». Изучение учебной дисциплины «Основы электронной коммерции» необходимо для освоения таких дисциплин, как «Бизнес-планирование», «Бизнес-моделирование».

1.3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций
ПК-8	Способен пользоваться навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений	ПК-8.1. Знает основы количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений. ПК-8.2. Умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления. ПК-8.3. Владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы в соответствии с формами обучения

Объем дисциплины «Основы электронной коммерции» составляет 3 зачетные единицы /108 часов:

Вид учебной работы	Всего, часов		Очная форма	Очно-заочная форма
			Курс, часов	Курс, часов
	Очная форма	Очно-заочная форма	4	5
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:	54	24	54	24
Лекции	24	10	24	10
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)				
Практические занятия	30	14	30	14
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	10	6	10	6
Лабораторные занятия				
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)				
Самостоятельная работа обучающихся	54	84	54	84
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	6	14	6	14
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:	36	27	36	27
Контрольная работа				
Курсовая работа				
Зачет				
Экзамен	36	27	36	27
Итого: Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	108 часов (3з.е.)	108 часов (3з.е.)	108 часов (3з.е.)	108 часов (3з.е.)

2.2. Содержание дисциплины по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (тематика занятий)	Формируемые компетенции (индекс)
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного	Предмет, цель, задачи, содержание и структура курса «Электронная коммерция». Взаимосвязь курса с другими экономическими дисциплинами. Требования и методические рекомендации по изучению курса и его библиографическое	ПК-8

	бизнеса	обеспечение. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.	
2	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей. Субъектный состав электронной коммерции. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке. Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.	ПК-8
3	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам: изготовление и размещение «сетевой» рекламы и осуществление Интернет-маркетинга; Интернет-трейдинг ценными бумагами; разработка и сдача в аренду программного обеспечения на принципах ASP; создание «виртуальных» офисов и «call-центров»; организация «виртуальных» выставок; IP-телефония; банковские операции.	ПК-8

4	<p>Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer</p>	<p>Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов. Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг. Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет. Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы. Интернет-банкинг: технологии и направления развития. Особенности и технологии Интернет-страхования.</p>	ПК-8
5	<p>Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции</p>	<p>Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции: торговля материальными товарами и услугами; торговля мобильным контентом; оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи. Субъектный состав мобильной коммерции. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.</p>	ПК-8
6	<p>Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России</p>	<p>Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России. Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.</p>	ПК-8

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа	Объем в часах
		Л	ПЗ	СР	Всего
		в том числе ЛПП	в том числе ПЗПП	в том числе СРПП	в том числе ПП
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	4	4	8	16
		-	-	-	-
2	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	4	4	10	18
		-	2	4	6
3	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	4	4	8	16
		-	2	4	6
4	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	4	6	10	20
		-	2	4	6
5	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	4	6	8	18
		-	2	2	4
6	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	4	6	10	20
		-	2	2	4
	ИТОГО:	24	30	54	108
			10	16	26

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа	Объем в часах
		Л	ПЗ	СР	Всего
		в том числе ЛПП	в том числе ПЗПП	в том числе СРПП	в том числе ПП
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	2	4	28	34
		-	-	-	-
2	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	2	4	14	20
		-	2	4	6
3	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	2	2	14	18
		-	2	4	6
4	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	2	2	14	18
		-	2	4	6
5	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	2	2	14	18
		-	-	2	2
	ИТОГО:	10	14	84	108
		-	6	14	20

2.4. Планы теоретических (лекционных) занятий

Очная форма обучения

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 7 семестре
	7 семестр	

1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	4
2.	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	4
3.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	4
4.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	4
5.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	4
6.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	4
	Итого	24

Очно-заочная форма обучения

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 9 семестре
9 семестр		
1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса. Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	2
2.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	2
3.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	2
4.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	2
5.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	2
	Итого;	10

2.5. Планы практических (семинарских) занятий

Очная форма обучения

№	Наименование тем практических занятий	Кол-во часов в 7 семестре
7 семестр		
1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	4
2.	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	4
3.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	4
4.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	6
5.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	6
6.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	6
	Итого:	30

Очно-заочная форма обучения

№	Наименование тем практических занятий	Кол-во часов в 9 семестре
9 семестр		

1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	4
2.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	4
3.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	2
4.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	2
5.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	2
	Итого:	14

2.6.

2.7. Планы лабораторных работ – не предусмотрены учебным планом

2.8. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

Очная форма обучения

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	Подготовка к практическому занятию, контрольной работе, экзамену.	8	ПК-8	контрольная работа
2.	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	Подготовка к практическому занятию, опросу, экзамену	10	ПК-8	опрос
3.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	Подготовка к практическому занятию, контрольной работе, экзамену.	8	ПК-8	контрольная работа
4.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	Подготовка к практическому занятию, опросу, экзамену	10	ПК-8	опрос
5.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	Подготовка к практическому занятию, тестированию, экзамену	8	ПК-8	тест
6.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Подготовка к практическому занятию, опросу, экзамену.	10	ПК-8	дискуссия
	Итого:		54		

Очно-заочная форма обучения

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1.	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	Подготовка к практическому занятию, контрольной работе, опросу, экзамену	28	ПК-8	контрольная работа опрос
2.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	Подготовка к практическому занятию, контрольной работе, экзамену.	14	ПК-8	контрольная работа
3.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	Подготовка к практическому занятию, опросу, экзамену	14	ПК-8	опрос
4.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	Подготовка к практическому занятию, тестированию, экзамену	14	ПК-8	тест
5.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Подготовка к практическому занятию, дискуссии, экзамену.	14	ПК-8	дискуссия
	Итого:		84		

2.8 Планы практической подготовки

Очная форма обучения

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов во 2 семестре
	7 семестр		
1.	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	ПЗПП	2
		СРПП	4
2.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	ПЗПП	2
		СРПП	4

3.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	ПЗПП	2
		СРПП	4
4.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	ПЗПП	2
		СРПП	2
5.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	ПЗПП	2
		СРПП	2
	Итого:	ПЗПП	10
		СРПП	16

Очно-заочная форма обучения

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов во 2 семестре
8 семестр			
1.	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	ПЗПП	2
		СРПП	4
2.	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	ПЗПП	2
		СРПП	4
3.	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	ПЗПП	2
		СРПП	4
4.	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	ПЗПП	-
		СРПП	2
	Итого:	ПЗПП	6
		СРПП	14

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ЛИЦ С ОВЗ (ПОДА)

При организации обучения студентов с инвалидностью и ОВЗ (ПОДА) обеспечиваются следующие необходимые условия:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ;
- используются элементы дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;
- при необходимости студенты с инвалидностью и ОВЗ обеспечиваются текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);
- при проверке усвоения материала используются методики, не требующие выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);
- доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);
- доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа студентов представляет собой обязательный вид деятельности, обеспечивающий успешное освоение образовательной программы высшего образования в соответствии с требованиями ФГОС.

Самостоятельная работа в рамках образовательного процесса решает следующие задачи:

- закрепление и расширение знаний, умений, полученных студентами во время аудиторных и внеаудиторных занятий;
- приобретение дополнительных знаний и навыков по изучаемой дисциплине;
- формирование и развитие знаний и навыков, связанных с научно-исследовательской деятельностью;
- развитие навыков самоорганизации;

- формирование самостоятельности мышления, способности к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- выработка навыков эффективной самостоятельной профессиональной теоретической, практической и учебно-исследовательской деятельности.

Основными принципами организации самостоятельной работы являются:

- принцип обратной связи, позволяющий осуществлять контроль и коррекцию действий студента;
- принцип развития интеллектуального потенциала студента (формирование алгоритмического, наглядно-образного, теоретического стилей мышления, умений принимать оптимальные или вариативные решения в сложной ситуации, умений обрабатывать информацию);
- принцип обеспечения целостности и непрерывности обучения (предоставление возможности последовательного выполнения заданий в пределах темы, дисциплины).

Основными видами самостоятельной работы по данной дисциплине являются подготовка к практическому занятию, подготовка к контрольной работе, подготовка к тесту, подготовка к экзамену.

Подготовка к практическому занятию требует поиска дополнительной информации по теме, которой будет посвящено занятие, что позволяет глубже разобраться в изучаемых вопросах и сформировать навык самостоятельного информационного поиска и анализа подобранного материала. При подготовке к практическим занятиям студенту рекомендуется придерживаться следующего порядка:

- внимательно изучить основные вопросы темы практического занятия, определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных учебниках, нормативных документах и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы для самопроверки;
- продумать свое понимание сложившейся ситуации в изучаемой сфере, пути и способы решения проблемных вопросов;
- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

Подготовка к контрольной работе. Контрольная работа проводится после изучения определенной темы (тем) дисциплины и представляет собой совокупность развернутых письменных ответов студентов на вопросы, которые они получают от преподавателя. Самостоятельная подготовка к контрольной работе включает в себя:

- изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется контрольной работой;
- повторение учебного материала, полученного при подготовке к практическим занятиям и во время их проведения;
- изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний.

Подготовка к тестированию. Тестирование – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний обучающихся. Задача тестирования - добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у обучающегося стремление к изучению дополнительной литературы. Подготовка включает в себя изучение рекомендованной литературы, лекционного материала, конспектирование дополнительных источников. Чтение и запоминание текста индивидуально. Желательно сначала прочитать текст целиком, потом

выделить в нем главные мысли, разделить текст на части, составить план текста, выделить логическую связь между этими пунктами и потом еще раз перечитать и пересказать.

Подготовка к опросу включает в себя повторение пройденного материала по теме предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Подготовка к дискуссии. Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, иногда прямо противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. После того, как преподавателем обозначена тема предстоящей дискуссии необходимо глубоко изучить вопросы, которые будут обсуждаться. Это требует от студента самостоятельного информационного поиска, нацеленного на максимально возможное погружение в обозначенную проблематику. Источниками информации могут выступать электронно-библиотечные системы, например, «Znanium.com», научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, являющаяся крупнейшим российским информационно-аналитическим порталом в области науки, технологии и образования. Также следует обратиться к официальным сайтам различных министерств и ведомств: Федеральной службы государственной статистики, Министерства экономического развития РФ, Министерства труда и социальной защиты РФ и т.п. После подбора информационных ресурсов необходимо изучить полученную информацию. Для лучшего понимания желательно составить краткий конспект, расставив смысловые акценты, выделив главную мысль. На этапе подготовки необходимо продумать аргументы в защиту той или иной позиции, выносимой на обсуждение, попытаться сформулировать контраргументы, которыми можно будет воспользоваться в ходе дискуссии.

Подготовка к экзамену. Подготовка к экзамену осуществляется на протяжении всего периода освоения учебной дисциплины, но непосредственную подготовку в период промежуточной аттестации целесообразно осуществлять в два этапа. На первом из разных источников подбирается весь материал, необходимый для развернутых ответов на все вопросы. При ознакомлении с каким-либо разделом учебника рекомендуется прочитать его целиком, стараясь уловить логику и основную мысль автора. При вторичном чтении лучше акцентировать внимание на основных, ключевых вопросах темы. Можно составить краткий конспект, что позволит изученный материал быстро освежить в памяти перед экзаменом. Конспектирующему следует выделять понятия, категории, законы, принципы, идеи выводы, факты и т. д. Затем выявляются связи и отношения между этими компонентами текста. Технологические приемы конспектирования: выписки цитат; пересказ своими словами; выделение идей и теорий; критические замечания; уточнения; собственные разъяснения; сравнение позиций; реконструкция текста в виде создания таблиц, рисунков, схем; описание связей и отношений; введение дополнительной информации и др. Хороший конспект отличается краткостью - не более 1/8 первичного текста, целевой направленностью, научной

корректностью, ясностью, четкостью, понятностью. Важно отметить сложные и непонятные места, чтобы на консультации задать вопрос преподавателю. На втором этапе по памяти восстанавливается содержание того, что записано в ответах на каждый вопрос.

Контроль самостоятельной работы студента осуществляется посредством текущего и промежуточного контроля. Текущий контроль осуществляется на практических занятиях в ходе проверки отдельных видов самостоятельной работы, выполненной студентами. Промежуточный контроль самостоятельной работы осуществляется в ходе промежуточной аттестации обучающихся.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся

Очная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
	Л	интерактивная лекция	12
	ПР	ситуационный анализ, дискуссия, презентация	18
Итого:			30

Очно-заочная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
	Л	интерактивная лекция	2
	ПР	ситуационный анализ, дискуссия, презентация	2
Итого:			4

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

Текущий контроль: оценивается работа студентов на практических занятиях: доклады, анализ современных публикаций, подготовленность к дискуссии, круглому столу, выполнение заданий по созданию презентаций. Основными формами текущего контроля являются опрос и контрольная работа, проводимые по мере усвоения учебного материала. Содержание средств текущего контроля определяется фондом оценочных средств по данной дисциплине.

Промежуточный контроль: промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

6.2. Тематика рефератов, проектов, творческих заданий, эссе, дискуссий и т.п.

Примерная тематика дискуссий по разделам дисциплины.

1. Перспективы развития электронной коммерции в России.
2. Особенности развития электронной коммерции в западной Европе.
3. Особенности развития электронной коммерции в США и Канаде.
4. Особенности электронной коммерции в Китае и Японии.
5. Проблемы безопасности электронной коммерции.
6. Правовое обеспечение электронной коммерции.
7. Электронная и традиционная коммерция – противостояние или взаимодополнение?
8. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
9. Приоритетные направления развития электронной коммерции в России.
10. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ.

6.3. Курсовая работа – не предусмотрена учебным планом.

6.4. Вопросы к зачету – не предусмотрен учебным планом

6.5. Вопросы к экзамену

1. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса.
2. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество.
3. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса.
4. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.
5. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики.
6. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.
7. Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
8. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей.
9. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
10. Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.
11. Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки.
12. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.
13. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
14. Стратегии развития электронных торговых площадок.
15. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.
16. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
17. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам.

18. Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.
19. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли.
20. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.
21. Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов.
22. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям.
23. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.
24. Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.
25. Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей.
26. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.
27. Особенности и технологии Интернет-страхования.
28. Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции:
29. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи.
30. Логистика мобильной коммерции.
31. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.
32. Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения.
33. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
34. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению.
35. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России.
36. Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.

6.6. Контроль освоения компетенций

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
контрольная работа	1,3	ПК-8
опрос	2,4	ПК-8
тест	5	ПК-8
дискуссия	6	ПК-8

7.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Перечень основной литературы

1. Электронная коммерция : учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 192 с. : ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044009> (ЭБС «Znanium.com»)
2. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093667> (ЭБС «Znanium.com»)

7.2 Перечень дополнительной литературы

1. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081831> (ЭБС «Znanium.com»)
2. Маркетинг в коммерции / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2016. - 548 с.: ISBN 978-5-394-02388-0 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/document?id=122021> (ЭБС «Znanium.com»)
3. Платежные технологии: системы и инструменты: научно-популярное издание / Муссель К.М. - Москва : ЦИПСИР, 2015. - 288 с. ISBN 978-5-406-04189-5 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/document?id=247487> (ЭБС «Znanium.com»)
4. Управление продажами: Учебник / Голова А.Г. - Москва : Дашков и К, 2017. - 280 с.: ISBN 978-5-394-01975-3 - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/414918> (ЭБС «Znanium.com»)

7.3 Программное обеспечение

Microsoft Office Standard 2010

7.4 Электронные ресурсы

Электронно-библиотечная система Znanium.com <https://new.znanium.com/>
 Электронно-библиотечная система Юрайт <https://biblio-online.ru/>
 Справочно-правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/>
 База данных научной электронной библиотеки eLIBRARY <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp?>
 Библиографическая база данных ИНИОН РАН <http://inion.ru/ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/>
 Электронная база данных открытого доступа OMICS International <https://www.omicsonline.org/>
 База данных Google Академия <https://scholar.google.com/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz

		<p>8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
7	Аудитория №306	<p>12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W</p>

8	Аудитория №308	<p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W</p>
9	Аудитория №109	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
10	Аудитории № 309, 310, 311	<p>1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.</p>
11	Аудитория № 410, 411, 412	<p>1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.</p>

