

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

Факультет экономики
Кафедра управления и предпринимательства



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР
Ковалева М.А.
_____ 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы электронной коммерции

образовательная программа направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

блок Б.1.В.ДВ.10.02 Дисциплины (модули). Вариативная часть

Профиль подготовки

Управление малым бизнесом

Международный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения:

очная, курс 4 семестр 7

очно-заочная, курс 5, семестр 9

Москва
2020

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 г. № 7 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата). Зарегистрировано в Минюсте РФ 9 февраля 2016 г. Регистрационный № 41028

Составители рабочей программы: декан ФЭ МГГЭУ
место работы, занимаемая должность
 Дегтева Л.В. 07. 07. 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: доцент кафедры УиП
место работы, занимаемая должность
 Литвиненко И.Л. 07. 07. 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

(протокол № 17 от « 10 » июля 2020 г.)

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина 10. 07. 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата

СОГЛАСОВАНО

Начальник
Учебного отдела

« 31 » 08 2020 г.  И.Г.Дмитриева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

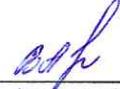
СОГЛАСОВАНО

Декан
факультета

« 31 » 08 2020 г.  Л.В.Дегтева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий
библиотекой

« 31 » 08 2020 г.  В.А.Ахтырская
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО И
ОДОБРЕНО
УЧЕБНО - МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
Пр. № 01 «31» 08 2020 г.

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе, требования к уровню освоения содержания дисциплины

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Цель дисциплины: формирование у студентов представлений о возможностях электронной коммерции, ознакомление с теоретическими основами электронной коммерции и формирование практических навыков использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия.

Задачи:

- изучение технологий электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг;
- формирование навыков работы в Интернете на электронных торговых площадках;
- изучение особенностей мобильной и телевизионной коммерции;
- ознакомление с организацией межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции.

1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен *знать*:

- теоретические основы электронной коммерции;
- основные принципы и методы работы электронных торговых площадок и порядок проведения государственных и муниципальных закупок в электронном виде;
- возможности использования современных информационных технологий для организации электронной торговли;
- технологию и правовые основы защиты информации при обработке в компьютерных системах и при передаче по каналам связи.

***уметь*:**

- разрабатывать проект электронного магазина и проект его информационной защиты с учетом существующей технологической нормативной базы;
- реализовывать проект электронной коммерции в Интернете;
- использовать современные технологии защиты информации;
- проводить маркетинговые исследования, используя средства Интернет;

***быть способным*:**

- пользоваться навыками информационного обеспечения коммерческой, логистической и рекламной деятельности организации, а так же приемами поиска, анализа и продвижения коммерческой информации в сети Интернет.

владеть компетенциями:

Код Компетенции	Наименование результата обучения
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

1.3. Место дисциплины в структуре ОПОП

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».

2. Содержание дисциплины

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Очная форма: семестр – 7, вид отчетности – экзамен

Очно-заочная форма: семестр – 9, вид отчетности – экзамен

№ раз-дела	Наименование темы	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	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 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.	контрольная работа
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.	опрос
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.	контрольная работа

		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.	
4	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	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.	опрос
5	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	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.	тест
6	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования элек-	опрос

		<p>тронной 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>	
--	--	--	--

3. Структура дисциплины Очная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	7 семестр	Всего
Общая трудоемкость	108	108
Аудиторная работа:	54	54
<i>Лекции (Л)</i>	24	24
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	30	30
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>		
Самостоятельная работа:	54	54
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)		
Расчетно-графическое задание (РГЗ)		
Реферат (Р)		
Эссе (Э)		
Самостоятельное изучение разделов	24	24
Контрольная работа (К)		
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	30	30
Подготовка и сдача экзамена		
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	экзамен	экзамен

Очно-заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	9 семестр	Всего
Общая трудоемкость	108	108
Аудиторная работа:	54	54
<i>Лекции (Л)</i>	10	10
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	14	14
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>		
Самостоятельная работа:	57	57
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)		
Расчетно-графическое задание (РГЗ)		
Реферат (Р)		
Эссе (Э)		
Самостоятельное изучение разделов	27	27
Контрольная работа (К)		

Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	30	30
Подготовка и сдача экзамена	27	27
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	экзамен	экзамен

4. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам

Очная форма обучения. Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Всего часов			
		Всего	Аудиторн нагр		Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	11	4	4	3
2	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	11	4	4	3
3	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	11	4	4	3
4	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.	13	4	6	3
5	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.	13	4	6	3
6	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	13	4	6	3
	Экзамен				36
	<i>Итого:</i>	108	24	30	54

Очно-заочная форма обучения. Разделы дисциплины, изучаемые в 9 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Всего часов			
		Всего	Аудиторн нагр		Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	
1	Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	13	2	2	9
2	Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	13	2	2	9
3	Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	13	2	2	9
4	Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.	14	2	2	10
5	Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.	14	2	2	10

6	Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	14	-	4	10
	Экзамен	27			27
	<i>Итого:</i>	108	10	14	57

5. Тематический план учебной дисциплины

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов/зачетных единиц	Образовательные технологии	Формируемые компетенции/уровень освоения*	Формы текущего контроля
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса.	Лекции	4	лекция	ПК-17/2	контрольная работа
	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 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.				
	Практические занятия	4	дискуссия	ПК-17/2	контрольная работа
	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.				
Самостоятельная работа студента	3		ПК-17/2	контрольная работа	
Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция.					
Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	Лекции	4	проблемная лекция	ПК-17/2	опрос
	Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей. Субъектный состав электронной коммерции.				
	Практические занятия	4	диспут	ПК-17/2	опрос
Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.					
Самостоятельная работа студента	3		ПК-17/2	опрос	

	Характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.				
Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	Лекции	4	лекция	ПК-17/2	контрольная работа
	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.				
	Практические занятия	4	диспут	ПК-17/3	контрольная работа
	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.				
Самостоятельная работа студента	4		ПК-17/3	контрольная работа	
	Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок.				
Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.	Лекции	4	проблемная лекция	ПК-17/3	опрос
	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.				

	<p>Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.</p> <p>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>				
	<p>Практические занятия</p> <p>Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.</p>	6	дискуссия	ПК-17/3	опрос
	<p>Самостоятельная работа студента</p> <p>Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.</p>	3		ПК-17/3	опрос
Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.	<p>Лекции</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>	4	проблемная лекция	ПК-17/3	тест
	<p>Практические занятия</p> <p>Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.</p>	6	дискуссия	ПК-17/3	тест
	<p>Самостоятельная работа студента</p> <p>Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции: торговля материальными товарами и услугами; торговля мобильным контентом;</p>	3		ПК-17/3	тест

	оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи.				
Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Лекции	4	лекция	ПК-17/3	опрос
	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.				
	Практические занятия	6	круглый стол	ПК-17/3	опрос
	Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.				
Самостоятельная работа студента	3		ПК-17/3	опрос	
Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.					
Экзамен		36			
Всего:		108			

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов/зачетных единиц	Образовательные технологии	Формируемые компетенции/уровень освоения*	Формы текущего контроля
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса.	Лекции	2	лекция	ПК-17/2	контрольная работа
	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 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.				
	Практические занятия	2	дискуссия	ПК-17/2	контроль-

	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.				ная работа
	Самостоятельная работа студента	9		ПК-17/2	контроль-ная работа
	Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция.				
Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.	Лекции	2	проблем-ная лекция	ПК-17/2	опрос
	Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей. Субъектный состав электронной коммерции.				
	Практические занятия	2	диспут	ПК-17/2	опрос
	Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.				
	Самостоятельная работа студента	9		ПК-17/2	опрос
Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.					
Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.	Лекции	2	лекция	ПК-17/2	контроль-ная работа
	Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные пор-талы 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.				
	Практические занятия	2	диспут	ПК-17/3	контроль-ная работа
Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценно-					

	стей 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.				
	Самостоятельная работа студента	9		ПК-17/3	контрольная работа
	Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок.				
Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.	Лекции	2	проблемная лекция	ПК-17/3	опрос
	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. 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 применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы. Интернет-банкинг: технологии и направления развития. Особенности и технологии Интернет-страхования.				
	Практические занятия	2	дискуссия	ПК-17/3	опрос
	Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.				
	Самостоятельная работа студента	10		ПК-17/3	опрос
	Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.				
Тема 5. Особенности мобильной и телевизион-	Лекции	2	проблемная	ПК-17/3	тест
	Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристи-				

ной коммерции.	ка 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.		лекция		
	Практические занятия	2	дискуссия	ПК-17/3	тест
	Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.				
	Самостоятельная работа студента	10		ПК-17/3	тест
	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.				
Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Лекции	-	лекция	ПК-17/3	опрос
	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.				
	Практические занятия	4	круглый стол	ПК-17/3	опрос
	Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.				
	Самостоятельная работа студента	10		ПК-17/3	опрос
	Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.				
Экзамен		36			
Всего:		108			

* В таблице уровень усвоения учебного материала обозначен цифрами:

- 1 – репродуктивный (освоение знаний, выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 2 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач; применение умений в новых условиях);
- 3 – творческий (самостоятельное проектирование экспериментальной деятельности; оценка и самооценка инновационной деятельности).

6. Образовательные технологии

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов	
			Очная форма	Очно-заочная форма
7	Л	проблемная лекция	12	4
	ПР	диспут, дискуссия, круглый стол	18	8
Итого:			30	12

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

7.1. Организация текущего и промежуточного контроля обучения

Текущий контроль: оценивается работа студентов на практических занятиях (активность во время дискуссии, подготовленность к круглому столу, аргументированность суждений во время диспута), выполнение творческих заданий. Одной из основных форм текущего контроля является тестирование, проводимое по мере усвоения учебного материала. Периодически проводится опрос студентов по пройденным темам.

Промежуточный контроль: экзамен

7.2. Организация контроля:

Содержание средств текущего контроля определяется фондом оценочных средств по данной дисциплине. Пример:

• Текущий контроль (опрос)

Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.

1. Перечислите видовую дифференциацию объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
2. В чем заключаются особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей?
3. Назовите типологию коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
4. Дайте краткую характеристику оказываемых коммерческими посредниками услуг.

• Текущий контроль (контрольная работа)

Тема 1. Сущность и определение понятия «Основы электронной коммерции». Целеполагание.

Вариант 1.

1. Что такое «Основы электронной коммерции»?
2. Дайте характеристику времени как организационному ресурсу.
3. В чем отличие времени от других ресурсов организации?
4. Когда впервые люди стали задумываться об эффективности использования времени?
5. Дайте определение времени.

6. Как вы понимаете афоризм Вольтера: «Время довольно длинно для того, кто им пользуется»?

Вариант 2.

1. В чем отличие «Основы электронной коммерции» от других видов менеджмента?
2. Чем время как ресурс отличается от остальных ресурсов организации?
3. Дайте определение индивидуального фонда времени.
4. Перечислите правила личной организованности и самодисциплины.
5. Что означает понятие «управление временем»?

7.3. Тематика докладов, проектов, творческих заданий, эссе, дискуссий и т.п.

Примерные темы 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.

7.4. Курсовая работа – не предусмотрена учебным планом.

7.5. Вопросы к экзамену

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Предмет, цель, задачи, содержание и структура курса «Электронная коммерция». Взаимосвязь курса с другими экономическими дисциплинами.
2. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. 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.

7.6. Критерии оценки

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

Оценка *«хорошо»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

8. Сведения о материально-техническом обеспечении дисциплины

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров</p> <p>Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма</p> <p>Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP</p> <p>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</p>

		Проектор Epson EH-TW535W
10	Аудитории № 309, 310, 311	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.
11	Аудитория № 410, 411, 412	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.

9. Особенности обучения лиц с ОВЗ и инвалидностью

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

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ и инвалидностью 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 и инвалидностью;
- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;
- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);
- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

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:

1. 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.);
2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. 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.

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

10.1. Основная литература

1. 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> (дата обращения: 16.09.2020). – Режим доступа: по подписке.

2. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/995938> (ЭБС Znanium.com)

3. Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина : пособие / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. — 3-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03466-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091107> (дата обращения: 16.09.2020). – Режим доступа: по подписке.

10.2. Дополнительная литература

1. Кузнецов, И. Н. Бизнес-безопасность : практическое пособие / И. Н. Кузнецов. — 5-е изд., пересм.— Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 412 с. - ISBN 978-5-394-02913-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1092993> (дата обращения: 16.09.2020). – Режим доступа: по подписке.

2. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Обложка) ISBN 978-5-16-010331-0 - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/484736> (ЭБС Znanium.com)

3. 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/catalog/product/415418> (ЭБС Znanium.com)

10.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины для организации самостоятельной работы студентов

программное обеспечение:

Microsoft Office Standard 2010

базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

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/>
<http://grebennikon.ru/journal-6.html> - Журнал «Менеджмент сегодня»
<https://www.rjm.ru/> – Российский журнал менеджмента
<http://www.new-management.info/> - Журнал «Новый менеджмент»
<http://www.top-manager.ru/> - Журнал «ТОР-менеджмент»
<http://www.mevriz.ru/> - Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»