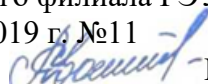


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 25.07.2023 15:34:16  
Уникальный программный ключ:  
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  
направленность (профиль) Коммерция



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

УТВЕРЖДЕНО  
Протоколом заседания Совета  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
от «28» мая 2019 г. №11  
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра бухгалтерского учета и анализа

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
для студентов приема 2019 г.**

**Б1.В.18 ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

Направление подготовки 38. 03.06  
Торговое дело

Направленность (профиль) программы  
Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар  
2019 г.

**Рецензенты:**

1. Дубинина М.А., к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
2. Князева Е.В., к.п.н., доцент кафедры информационных образовательных технологий ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»


**Аннотация рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция»:**

**Цель изучения дисциплины** – обучение студентов навыкам использования Интернет-технологий в профессиональной деятельности в рамках концепции непрерывной компьютерной подготовки специалистов, формирование у обучающихся системного представления о реализации бизнеса на новой технологической основе в условиях Интернет-среды, формирование знаний, умений и навыков реализации профессиональных задач

**Задачи дисциплины** - формирование у студентов общего представления о современных Интернет-технологиях управления торговой деятельностью и торговыми процессами, выработка практических навыков работы с современными программными средствами Интернет-технологий.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

**Составитель:**

\_\_\_\_\_  Л.В. Кухаренко, к.к., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа. Протокол от 28 марта 2019 г. № 7.

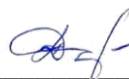
Заведующий КБУ, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ 

Н.В. Лактионова

**СОГЛАСОВАНО**

Заведующий КТП, к.т.н., доцент

\_\_\_\_\_ 

С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>4</b>
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>7</b>
<b>III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....</b>	<b>9</b>
<b>IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>9</b>
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>15</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ .....</b>	<b>21</b>
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>31</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>	<b>33</b>
<b>Лист регистрации изменений .....</b>	<b>41</b>
<b>Приложения</b>	
<b>Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами.....</b>	<b>43</b>

# I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## 1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Электронная коммерция» является:

1. Базовая подготовка студентов в области Интернет-технологий и их применения в коммерческой деятельности в рамках концепции непрерывной компьютерной подготовки специалистов.
2. Формирование у обучающихся системного представления о реализации бизнеса на новой технологической основе в условиях Интернет-среды.
3. Формирование знаний, умений и навыков реализации профессиональных задач.

## 1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Формирование у студентов общего представления о современных Интернет-технологиях управления торговой деятельностью и торговыми процессами.
2. Изучение методов и программных средств осуществления электронных коммуникаций, используемых в профессиональной деятельности, методов и способов их применения.
3. Выработка практических навыков работы с современными программными средствами Интернет-технологий.

## 1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Информационные технологии», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Маркетинг», «Рекламная деятельность», «Организация бизнеса в торговле».

Для успешного освоения дисциплины «Электронная коммерция», студент должен:

1. Знать основные требования информационной безопасности, основные методы и средства получения, хранения и обработки информации.
2. Уметь осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью, выявлять потребности покупателей товаров, формировать их с помощью маркетинговых коммуникаций, анализировать маркетинговую информацию, оценивать эффективность бизнес-процессов.
3. Владеть навыками работы с компьютером как со средством управления информацией, разработки и проектов профессиональной деятельности с использованием информационных технологий и участия в них.

Изучение дисциплины «Электронная коммерция» необходимо при комплексном и целенаправленном использовании уже полученных знаний как по дисциплинам гуманитарного, социального и экономического цикла, профессионального цикла, так и при разрешении различных междисциплинарных вопросов, связанных с будущей профессиональной деятельностью, а также при прохождении преддипломной практики и написании выпускной квалификационной работы.

## 1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	144		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	56,25	18,25	42,25
1. Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	18	42
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	28 (4)	6 (4)	16 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе ин-	28 (14)	12 (4)	26 (6)

терактивные ()			
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	87,75	122	101,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	87,75	118,25	101,75
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	3,75	-

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

### 1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны сформированы следующие общепрофессиональные (ОПК), профессиональные (ПК) компетенции:

**ОПК-1** - способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

В результате освоения компетенции **ОПК-1** студент должен:

**1. Знать:** стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.

**2. Уметь:** решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий

**3. Владеть:** навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности

**ОПК-4** - способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

В результате освоения компетенции **ОПК-4** студент должен:

**1. Знать:** основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью

**2. Уметь:** применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией

**3. Владеть:** навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией

**ПК-3** - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

В результате освоения компетенции **ПК-3** студент должен:

**1. Знать:** основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей

**2. Уметь:** определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции

**3. Владеть:** методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций

### **1.6 Формы контроля**

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины преподавателем, ведущим практические занятия в виде следующих работ: защита индивидуального задания, электронный практикум, контрольная работа, написание рефератов, кейс-стади, операционная игра, тестирование.

Промежуточная аттестация в 8 семестре – **зачет**.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Электронная коммерция» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

### **1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

## II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Электронная коммерция», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<b><i>Семестр 8 Раздел 1. Введение в электронную коммерцию</i></b>			
Тема 1 Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов	Основные определения. Предмет электронной коммерции. Электронная коммерция в современном мире. Воздействия развития электронной коммерции на экономику. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России. Федеральные и региональные программы, связанные с электронной коммерцией. Анализ проблемных вопросов электронной коммерции, связанных с вступлением России во Всемирную торговую организацию.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	Лекция, входной контроль-тестирование, тест, работа с литературой, самостоятельная работа студентов
Тема 2 Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы	Классификация систем электронной коммерции. Классификация пользователей и объектов электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы. Характеристика классификатора Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности стран Содружества Независимых Государств. Характеристика INCOTERMS 2010. Система электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (EDIFACT). Штриховое кодирование.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	интерактивная лекция, тест, работа с литературой, электронный практикум, кейс-стади, самостоятельная работа студентов
<b><i>Семестр 8 Раздел 2. Интернет-технологии электронной коммерции</i></b>			
Тема 3 Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет	Классификация Web-сайтов. Этапы создания Web-сайтов. Содержание и основные направления работы с посетителями Web-сайта. Оценка экономической эффективности работы сайта. Торговые системы электронной коммерции в сети Интернет. Электронные магазины. Интернет-аукционы. Электронные торговые площадки. Финансовые системы электронной коммерции в сети Интернет. Интернет-банкинг. Интернет-трейдинг. Интернет-страхование.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	интерактивная лекция, электронный практикум, работа с литературой, самостоятельная работа студентов
Тема 4 Технологии электронных платежей	Сущность и содержание электронных платежей. Основные платежные инструменты электронной коммерции. Расчеты традиционными способами. Расчеты с использованием электронных платежных систем Интернет: банковских карт, электронных расчетных чеков, цифровых денег, электронных денег. Характеристика основных систем расчетов. Российские платежные системы.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	интерактивная лекция, электронный практикум, работа с литературой, кейс-стади, самостоятельная работа студентов

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 5 Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции	Системы электронной коммерции, как новые каналы коммуникаций и распределения товаров и услуг. Характеристика инструментов Интернет-маркетинга. Интеграция систем электронной коммерции с системой управления торговым предприятием. Реализация методов маркетинговых исследований в системах электронной коммерции. Формирование целевой аудитории для электронной коммерции.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	интерактивная лекция, электронный практикум, работа с литературой, кейс-стади, самостоятельная работа студентов
<b><i>Семестр 8 Раздел 3. Эффективность электронной коммерции</i></b>			
Тема 6 Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции	Основные понятия эффективности электронной коммерции. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Примеры оценки эффективности электронной коммерции. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете. Оценка эффективности вложений в информационные технологии.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	интерактивная лекция, электронный практикум, операционная игра, тест, работа с литературой, самостоятельная работа студентов
<b><i>Семестр 8 Раздел 4. Безопасность и правовое обеспечение электронной коммерции</i></b>			
Тема 7 Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность	Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Методы обеспечения информационной безопасности электронной коммерции. Угрозы информационной безопасности электронной коммерции. Программные и технические средства защиты информации. Страхование информационных систем.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	Лекция, электронный практикум, тест, работа с литературой, кейс-стади, самостоятельная работа студентов
Тема 8 Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы	Форма электронных сделок. Электронная цифровая подпись. Представление электронных данных в качестве судебных доказательств. Правовые проблемы регулирования доменных имен. Субъекты электронных сделок. Авторское право и защита интеллектуальной собственности. Аспекты международного правового регулирования.	ОПК-1 ОПК-4 ПК-3	Лекция, тестирование, работа самостоятельная работа студентов с литературой.



### III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Электронная коммерция» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

#### 1. Стандартные методы обучения:

лекции;  
электронный практикум;  
консультации преподавателей;  
компьютерное тестирование;  
работа с литературой, написание рефератов, докладов, конспектирование учебного материала по темам.

#### 2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

операционная игра;  
интерактивная лекция (лекция-визуализация);  
кейс-стади.

### IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1 Рекомендуемая литература

##### Основная литература (О):

1. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2020. - 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358562>
2. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. - Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-446579#page/1>
3. Лапидус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=947029>

##### Нормативно-правовые документы (НПД):

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 N 161-ФЗ (действующая редакция, 2016) - [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_115625/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/).
2. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «Об электронной подписи» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.07.2016) – <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191956#0>
3. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 06.07.2016) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» - <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201168&rnd=228224.3066429227&from=144689-0#0>

##### Дополнительная литература (Д):

1. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=353615>
2. Шарков Ф.И. Интерактивные электронные коммуникации (возникновение «Четвертой волны») / Шарков Ф.И., - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 260 с.: ISBN 978-5-394-02257-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415250>
3. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4.- Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355539>

#### 4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systems.ru>

#### 4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>
6. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
7. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

#### 4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Национальная исследовательская компьютерная сеть России <https://runnet.ru/>
2. Наукометрическая реферативная база данных журналов и конференций. <https://apps.webofknowledge.com>
3. Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) <https://wciom.ru/>

#### 4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) - тематическая электронная библиотека и база данных для исследований и учебных курсов <http://www.uirussia.msu.ru/>
2. Энциклопедиум [энциклопедии, словари, справочники] - справочный портал <http://enc.biblioclub.ru>
3. On-line: газеты и журналы - коллекция гиперссылок на электронные версии СМИ открытого доступа: российские официальные, нормативные, центральные, региональные, местные, отраслевые, научные, образовательные, научно-популярные, литературно-художественные, молодёжные, зарубежные периодические издания на русском и на иностранных языках, размещённая на сайте филиала <http://www.sgpi.ru/?n=934>
4. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>
5. Первое в России исследовательское агентство, специализирующееся на рынке электронной коммерции. <http://DataInsight.ru>
6. Форум Центра информационных технологий. Интернет-маркетинг: электронная коммерция. <http://www.citforum.ru/marketing/e-commerce.shtml>
7. Клуб умных ритейлеров Shopolog о технологиях, трендах и приемах современного ритейла и электронной коммерции. <http://www.shopolog.ru/>
8. Библиотека ресурсов интернет индустрии <http://www.i2r.ru>
9. Энциклопедия маркетинга. Интернет-маркетинг <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/index.htm>
10. Раскрути свой бизнес. Интернет-магазинам об электронной коммерции <http://www.oborot.ru>
11. Региональный Общественный Центр Интернет-Технологий (РОЦИТ) <http://www.rocit.ru>
12. Электронная коммерция и законы <http://ecommercelaw.ru/>
13. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <http://diss.rsl.ru>
14. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
15. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
16. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система

открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: дошкольное, общее, среднее профессиональное, высшее, дополнительное <http://window.edu.ru/>

#### **4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

Операционная система Windows: 10 PRO

Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2007

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-

Расширенный Rus Edition

PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

Информационная справочно-правовая система Консультант плюс

Справочно-правовая система Гарант

#### **4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Задание для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы по дисциплине «Электронная коммерция». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>

### **Раздел I. ВВЕДЕНИЕ В ЭЛЕКТРОННУЮ КОММЕРЦИЮ**

#### **Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов**

**Литература: О-1; Д-1.**

##### **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определение терминов «электронная коммерция» и «электронная торговля». В чем принципиальная разница между ними?
2. Что является предметом электронной коммерции (ЭК)?
3. Какова роль электронной коммерции в современном обществе?
4. В чем заключаются роль и место Интернет в ЭК?
5. В чем состоят преимущества ЭК перед традиционными способами ведения коммерческих операций?

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Проблемы ЭК на современном этапе развития общества.
2. Факторы, влияющие на развитие ЭК в России.
3. Факторы, препятствующие развитию ЭК в России

##### **Темы для конспектирования:**

1. История возникновения и развития электронной коммерции.
2. История возникновения и развития сети Интернет.

#### **Тема 2. Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов.**

**Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы**

**Литература: О-1; О-2; О-3.**

##### **Вопросы для самопроверки**

1. Дайте общую характеристику классификатору ИНКОТЕРМС 2010.
2. Каково назначение и основные компоненты стандартов ЭДИФАКТ?
3. Дайте классификацию видов бизнеса в системах ЭК.
4. Приведите классификация бизнес процессов в системах ЭК.
5. Дайте классификацию систем ЭК.

##### **Вопросы для обсуждения:**

1. Особенности бизнес-модели ЭК в организации государственных закупок.
2. Влияние электронной коммерции на трансформацию организационно-управленческих моделей бизнес-систем.

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Информационные системы как элемент электронной коммерции.
2. Виды бизнес-моделей электронного сбыта и их влияние на формирование электронных рынков

**Раздел II. ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

**Тема 3. Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет.**

**Литература: О-1; О-2; О-3; Д-1.**

**Вопросы для самопроверки**

1. Какова связь между традиционной и электронной коммерцией?
2. Перечислите бизнес-модели розничной торговли в Интернете.
3. Какие существуют разновидности моделей интернет-торговли в зависимости от степени автоматизации торгово-технологических процессов?
4. Расскажите об организации торгово-технологического процесса интернет-магазина.
5. В чем заключаются основные должностные обязанности персонала интернет-магазина?

**Вопросы для обсуждения:**

1. Интернет-магазин и традиционный магазин — сравнительная характеристика.
2. Пути и методы создания интернет-магазина.
3. Организация торгово-технологического процесса в розничной интернет-торговле.
4. Организация сайта интернет-магазина.

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Интернет-витрина — первый шаг в создании интернет-магазина.
2. Виртуальные аукционы, их разновидности и организация работы.
3. Интернет-логистика.
4. Мобильная коммерция.

**Тема 4. Технологии электронных платежей.**

**Литература: О-1; О-2; О-3; Д-4; НПД-1.**

**Вопросы для самопроверки**

1. Какие Вы знаете способы расчетов в системах ЭК?
2. Назовите основные виды электронных платежных систем.
3. Каковы основные схемы расчетов в ЭК?
4. Дайте характеристику кредитных схем расчетов. Приведите примеры.
5. Дайте характеристику дебетовых схем расчетов. Приведите примеры.

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Мобильные платежи.
2. Российские системы Интернет банкинга.
3. Технологии NFC в системе электронных платежей.
4. Биткойн - инновационная платежная сеть.

**Тема 5. Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции.**

**Литература: О-2; О-3; Д-2; Д-3.**

**Вопросы для самопроверки**

1. В чем состоит суть Интернет-маркетинга?
2. Какие методы используются для формирования целевой аудитории в ЭК?
3. Перечислите известные Вам инструменты Интернет-маркетинга
4. Перечислите форматы представления рекламной информации и типы рекламных площадок в Интернете?
5. Охарактеризуйте методы ценообразования рекламы в Интернете

**Вопросы для обсуждения:**

1. Особенности использования комплекса маркетинга в среде Интернет

2. Преимущества и недостатки в использовании Интернет-маркетинга для продавцов и покупателей.
3. Спам и методы борьбы с ним.
4. Особенности российской Интернет-аудитории для бизнеса.

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Брэнддинг в среде Интернета.
2. Особенности рекламы в Интернете.
3. CRM как компонент обслуживания потребителей.

### **Раздел III. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

#### **Тема 6. Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции.**

**Литература: О-2; О-3; Д-1; Д-5.**

**Вопросы для самопроверки**

1. В чем суть понятия эффективности ЭК, термины и их определения?
2. Раскройте содержание понятий критерия и показателя эффективности.
3. Укажите методический подход к определению эффективности ЭК.
4. Какие методы оценки эффективности систем ЭК?

### **Раздел IV. БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

#### **Тема 7. Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность.**

**Литература: О-1; О-2; О-3; НПД-3.**

**Вопросы для самопроверки**

1. Дайте определения понятий «опасность», «безопасность» и «угроза».
2. Перечислите составляющие безопасности и дайте им характеристику.
3. Охарактеризуйте принципы создания системы безопасности.
4. В чем суть методики построения системы безопасности?
5. Каковы виды и источники угроз безопасности электронной коммерции?

**Вопросы для обсуждения:**

1. Правовое регулирование безопасности электронной коммерции.
2. Методы обеспечения информационной безопасности.
3. Риски в электронной коммерции.

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Преступность в Интернет.

#### **Тема 8. Проблемы правового обеспечения электронной коммерции Типовые нормативные документы.**

**Литература: О-1; О-2; О-3; НПД-2; НПД-3.**

**Вопросы для самопроверки**

1. В чем выражается актуальность проблемы правового регулирования интеллектуальной собственности в сети Интернет?
2. В чем заключается основные проблемы правового регулирования средств индивидуализации в сети Интернет?
3. Какие международные правовые акты вы знаете?

**Темы рефератов, докладов, эссе:**

1. Проблемы защиты интересов покупателя и продавца в электронной коммерции.
2. Правовые проблемы регулирования доменных имен.

**Темы для конспектирования:**

1. Порядок заключения договоров, требования к оферте и акцепту, правила о месте и времени заключения договоров в электронной коммерции.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

#### **4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)**

Для реализации дисциплины «Электронная коммерция» для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации используется лаборатория цифровой экономики № 11 оборудованная компьютерами с выходом в Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета, многофункциональным устройством (МФУ), стационарными учебно-наглядными пособиями, (плакатами, переносными учебно-наглядными пособиями); а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Электронная коммерция» для студентов **очной формы обучения** представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1.

Таблица 5.1 Тематический план изучения дисциплины «Электронная коммерция» для студентов очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, <b>ИК</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации, <b>Катт</b>	Консультация перед экзаменом, <b>Э</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, <b>Каттэкз</b>	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию	
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
				лекции	практ. занятия									
<b>Семестр 8 Раздел 1. Введение в электронную коммерцию</b>														
<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит.	10	-	Тест
<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы	4	4	-	8	И.л./1	К.с./3	-	-	-	-	Лит., Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	6	4	-	10	1	3	-	-	-	-	-	22	-	
<b>Семестр 8 Раздел 2. Интернет-технологии электронной коммерции</b>														
<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет	5	6	-	11	И.л./1	-	-	-	-	-	Лит. Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест
<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей	4	4	-	8	И.л./0,5	К.с./3	-	-	-	-	Лит., Э.п.	10	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 5</b> Маркетинго-	4	4	-	8	И.л./	К.с./3	-	-	-	-	Лит. Э.п.	10	-	Защита

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, <b>ИК</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации, <b>Катт</b>	Консультация перед экзаменом, <b>Э</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, <b>Каттэкз</b>				
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
					лекции	практ. занятия								
вые коммуникации в электронной коммерции					0,5									Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	13	14	-	27	2	6	-	-	-	-	-	32	-	
<b>Семестр 8 Раздел 3. Эффективность электронной коммерции</b>														
<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции	4	6	-	10	И.л./1	О.и./3	-	-	-	-	Лит. Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест, О.и.
<b>Итого</b>	4	6	-	10	1	3	-	-	-	-		12	-	
<b>Семестр 8 Раздел 4. Безопасность и правовое обеспечение электронной коммерции</b>														
<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность	3	4	-	7	-	К.с./2	-	-	-	-	Лит., Э.п.	10	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит.	11,75	-	Тест
<b>Итого</b>	5	4	-	9	-	2	-	-	-	-		21,75	-	
<b>Итого:</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>-</b>	<b>56</b>	<b>4</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>87,75</b>	<b>-</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>56</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>87,75</b>		<b>144</b>

Тематический план изучения дисциплины «Электронная коммерция» для студентов **заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.2**



Таблица 5.2 Тематический план изучения дисциплины «Электронная коммерция» для студентов заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, Э	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию	
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
				лекции	практ. занятия									
<b>Семестр 8 Раздел 1. Введение в электронную коммерцию</b>														
<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов	0,5	-	-	0,5	-	-	-	-	-	-	Лит.	16	-	Тест
<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы	0,5	2	-	2,5	-	-	-	-	-	-	Лит.	16	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>32</b>	<b>-</b>	
<b>Семестр 8 Раздел 2. Интернет-технологии электронной коммерции</b>														
<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет	1	2,5	-	3,5	И.л./1	-	-	-	-	-	Лит., Э.п.	16	-	Защита Э.п., тест
<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей	1	2	-	3	И.л./1	К.с./2	-	-	-	-	Лит., Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции	1	2	-	3	И.л./1	К.с./2	-	-	-	-	Лит., Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	<b>3</b>	<b>6,5</b>	<b>-</b>	<b>9,5</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>44</b>	<b>-</b>	
<b>Семестр 8 Раздел 3. Эффективность электронной коммерции</b>														
<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности си-	1	2	-	3	И.л./1	-	-	-	-	-	Лит., Э.п.	16	-	Защита Э.п., тест, О.и.

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, Э	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию		
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
стем электронной коммерции														
Итого	1	2	-	3	1	-	-	-	-	-		16	-	
<b>Семестр 8 Раздел 4. Безопасность и правовое обеспечение электронной коммерции</b>														
<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность	0,5	1,5	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит., Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы	0,5	-	-	0,5	-	-	-	-	-	-	Лит., Э.п.	14	-	Тест
Итого	1	1,5	-	2,5	-	-	-	-	-	-	-	28	-	
<b>Итого:</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>122</b>	<b>-</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>122</b>	<b>3,75</b>	<b>144</b>

Таблица 5.3 Тематический план изучения дисциплины «Электронная коммерция» для студентов очно-заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, Э	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию		
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
<b>Семестр 8 Раздел 1. Введение в электронную коммерцию</b>														
<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит.	12	-	Тест

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, Э	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию	
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
				лекции	практ. занятия									
процессов														
<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы	2	4	-	6	И.л./1	К.с./2	-	-	-	-	Лит., Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	4	4	-	6	1	2	-	-	-	-	-	26	-	
<b>Семестр 8 Раздел 2. Интернет-технологии электронной коммерции</b>														
<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет	2	6	-	10	И.л./1	-	-	-	-	-	Лит. Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест
<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей	2	4	-	6	И.л./0,5	К.с./2	-	-	-	-	Лит., Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции	2	4	-	6	И.л./0,5	-	-	-	-	-	Лит. Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Итого</b>	6	14	-	22	2	2	-	-	-	-	-	38	-	
<b>Семестр 8 Раздел 3. Эффективность электронной коммерции</b>														
<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции	2	4	-	6	И.л./1	О.и./2	-	-	-	-	Лит. Э.п.	14	-	Защита Э.п., тест, О.и.
<b>Итого</b>	2	4	-	6	1	2	-	-	-	-		14	-	

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час.										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, <b>ИК</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации, <b>Катт</b>	Консультация перед экзаменом, <b>Э</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз.сессии, <b>Каттэкз</b>	формы	в семестре, час	контроль СР в сессию	
	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы/часы									
					лекции	практ. занятия								
<b>Семестр 8 Раздел 4. Безопасность и правовое обеспечение электронной коммерции</b>														
<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., Э.п.	12	-	Защита Э.п., тест, К-с.
<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит.	11,75	-	Тест
<b>Итого</b>	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-		23,75	-	
<b>Итого:</b>	<b>16</b>	<b>26</b>	<b>-</b>	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>101,75</b>	<b>-</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>42</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>101,75</b>		<b>144</b>

\*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Электронная коммерция» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело, направленность профиль «Коммерция»

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.4

Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Э.п.	Компьютерные занятия
Лит.	Работа с литературой, конспектирование, написание докладов, рефератов, эссе
К.с.	Кейс-стади
Тест	Тест
О.и.	Операционная игра
И.л.	Интерактивная лекция

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Электронная коммерция» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Электронная коммерция» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Электронная коммерция», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

### 1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1. Какие информационные сети используются в корпоративных информационных сетях?
  - а) локальные LAN (Local Area Net)
  - б) региональные масштаба города MAN (Metropolitan Area Network)
  - в) глобальная (Wide Area Network)
  - г) торговые сети - ETNs (Electronic Trading Networks)
  - д) автоматизированные торговые сети ECN (Electronic Communication Network)
  - е) сети железных дорог
  - ж) сети автомобильных дорог.
2. Какое определение информационных ресурсов общества соответствует Федеральному закону «Об информации, информатизации и защите информации»?
  - а) информационные ресурсы общества – это сведения различного характера, материализованные в виде документов, баз данных и баз знаний.
  - б) информационные ресурсы общества – это отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных и других системах), созданные, приобретенные за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ.
  - в) информационные ресурсы общества – это множество web-сайтов, доступных в Интернете.
3. Укажите составляющие комплекса маркетинга

- а) товарная политика
- б) товарная, ценовая, сбытовая и коммуникативная политика
- в) сбытовая политика
- г) коммуникативная политика
- д) ценовая политика

4. Маркетинговое исследование — это:

- а) то же самое, что и «исследование рынка»
- б) сбор, упорядочение, анализ и обобщение данных для обнаружения и решения различных
- в) маркетинговых проблем
- г) постоянно действующая система сбора, классификации, анализа, оценки и распространения маркетинговой информации
- д) исследование маркетинга

5. Вид продвижения товара, основанный на использовании исключительно современных средств коммуникации, в том числе почтовой связи, компьютерных сетей, телефона и т.д., это... прямой маркетинг

## 2. Тематика курсовых работ

Курсовая работа по дисциплине «Электронная коммерция» учебным планом не предусмотрена.

## 3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Понятие электронной коммерции.
2.	Понятие электронной торговли.
3.	Предмет, роль, место электронной коммерции в современном мире.
4.	Основные этапы развития электронной коммерции.
5.	Преимущества Интернет для электронной коммерции.
6.	Субъекты электронной коммерции.
7.	Объекты электронной коммерции.
8.	Модели бизнес-процессов (B2B, B2C, C2C, G2B).
9.	Понятие инструментария электронной коммерции.
10.	Классификаторы и их роль в построении систем электронной коммерции.
11.	Понятие электронных платежей.
12.	Основные формы электронных платежей.
13.	Требования, предъявляемые к системам электронных платежей
14.	Типы электронных платежей.
15.	Российские системы электронных платежей.
16.	Криптовалюта.
17.	Особенности среды Интернет как нового канала коммуникаций.
18.	Основные службы Интернета.
19.	Навигационные сайты.
20.	Конечные сайты.
21.	Иницилирующие сайты.
22.	Способы работы с посетителями сайтов.
23.	Понятие интернет-магазина. Классификация.
24.	Российские интернет-магазины.
25.	Интернет-аукцион. Типы аукционов.
26.	Российские интернет-аукционы.
27.	Торговые площадки, их виды. Российские торговые площадки.
28.	Интернет-банкинг.
29.	Интернет-трейдинг.
30.	Интернет-страхование.
31.	Понятие безопасности электронной коммерции. Основные термины
32.	Объекты защиты в СЭК. Составные элементы безопасности.

33.	Общие принципы обеспечения защиты.
34.	Организационные принципы обеспечения безопасности.
35.	Принципы реализации системы защиты.
36.	Убытки, возникающие на предприятии вследствие нарушения информационной безопасности.
37.	Правовое обеспечение электронной коммерции.
38.	Нормативно-правовая база в области систем электронных видов бизнеса.
39.	Угрозы информационной безопасности электронной коммерции.
40.	Понятие криптографической защиты.
41.	Программные средства защиты информации.
42.	Технические средства защиты информации.
43.	Понятие эффективности электронной коммерции.
44.	Оценка экономической эффективности.
45.	Применение средств и технологий электронной коммерции при разработке и осуществлении экономических стратегий торговых предприятий.
46.	Маркетинговые показатели эффективности.
47.	Организационные показатели эффективности.
48.	Основные проблемы правового регулирования ЭК.
49.	Мобильная коммерция: предоставляемые услуги и направления развития.
50.	Мобильная коммерция: понятие, достоинства и недостатки
51.	Реализация логистических процессов в среде электронной коммерции.
52.	Интерактивный маркетинг и электронная торговля.
53.	Юзабилити. Понятие и критерии оценки
54.	Методы привлечения посетителей сайта
55.	Методы удержания посетителей сайта
56.	Организация обратной связи с посетителями сайтов
57.	Технические аспекты систем электронной цифровой подписи.
58.	Организационные аспекты систем электронной цифровой подписи.
59.	Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
60.	Внедрение технологий электронной коммерции в работу предприятий сферы торговли и услуг.
61.	Организация информационно-аналитической системы в электронной коммерции.
62.	Веб-аналитика. Понятие и возможности для анализа деятельности СЭК
63.	Мобильные платежи.
64.	Российские системы Интернет банкинга.
65.	Технологии NFC в системе электронных платежей.
66.	Биткойн - инновационная платежная сеть.
67.	Факторы, влияющие на развитие ЭК в России.
68.	Факторы, препятствующие развитию ЭК в России
69.	Стратегии развития ЭК в России
70.	Брэнддинг в среде Интернета.
71.	Реклама в Интернете.
72.	CRM как компонент обслуживания потребителей.

### Практические задания к зачету

1.	<p>Для сайта <a href="http://torg.alkar.net">http://torg.alkar.net</a> определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</li> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
2.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.3-porosenka.ru/">http://www.3-porosenka.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в</p>

	<p>рамках модели. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
3.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.3-porosenka.ru/">http://www.3-porosenka.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. По данным счетчика liveinternet определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
4.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.prisposoba.ru">http://www.prisposoba.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
5.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.baucentr.ru">http://www.baucentr.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
6.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.allpostren.ru">http://www.allpostren.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
7.	<p>Войдите на сайт <a href="http://tp.tatcenter.ru">http://tp.tatcenter.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
8.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.etorg.com">http://www.etorg.com</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>



9.	<p>Войдите на сайт <a href="http://oho.ru">http://oho.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
10.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.rossahar.ru">http://www.rossahar.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
11.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.PolyPipe.ru">http://www.PolyPipe.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
12.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.auction.nn.ru">http://www.auction.nn.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
13.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.belfan.ru/">http://www.belfan.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
14.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.kupi-prodai.com">http://www.kupi-prodai.com</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
15.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.wines-shop.ru">http://www.wines-shop.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
16.	<p>Войдите на сайт <a href="http://story.board.com.ua">http://story.board.com.ua</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
17.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.aviatrans.ru">http://www.aviatrans.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
18.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.kladoiskatel.ru">http://www.kladoiskatel.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
19.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.krab.ru">http://www.krab.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
20.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.ntcenter.ru">http://www.ntcenter.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
21.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.linx.spb.ru">http://www.linx.spb.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
22.	<p>Войдите на сайт <a href="http://hotcd.shop-pc.biz">http://hotcd.shop-pc.biz</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
23.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.ba.by">http://www.ba.by</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
24.	<p>Войдите на сайт <a href="http://doski.com.ua">http://doski.com.ua</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
25.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.teport.de">http://www.teport.de</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
26.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.tractormarket.ru">http://www.tractormarket.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
27.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.avito.ru/">http://www.avito.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика liveinternet определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
28.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.books.ru">http://www.books.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика , установленного на сайте определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
29.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.tradecable.ru">http://www.tradecable.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
30.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.elec.ru/">http://www.elec.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
31.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.elec.ru/">http://www.elec.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>
32.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.books.ru">http://www.books.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>
33.	<p>Войдите на сайт <a href="http://oborudka.ru">http://oborudka.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>
34.	<p>Войдите на сайт <a href="http://oborudka.ru">http://oborudka.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>
35.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.lazurit-mebel.ru/">http://www.lazurit-mebel.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>
36.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.lazurit-mebel.ru/">http://www.lazurit-mebel.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной моде-</p>

ли взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..

По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:

- число повторных посещений;
- посещаемость домашней страницы;
- географию посещений страницы.

Критерии оценки знаний студентов:

«Зачет/зачтено»- если студент твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками.

«Не зачет/не зачтено» - если студент не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями отвечает на вопросы.

#### **4. Типовые задания к практическим занятиям**

##### **Тематика докладов, рефератов, эссе**

1. Технологии NFC в системе электронных платежей.
2. Биткойн - инновационная платежная сеть.
3. Брэндинг в среде Интернета.
4. Особенности рекламы в Интернете.
5. CRM как компонент обслуживания потребителей.

##### **Пример задания на электронный практикум**

Электронный практикум по теме 2

##### Задания для выполнения практикума:

1. Ознакомьтесь с инструментами поиска информации поисковых систем [www.google.ru](http://www.google.ru), [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru), [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru), [www.list.ru](http://www.list.ru), [www.stars.ru](http://www.stars.ru), [www.bing.com](http://www.bing.com). Для этого изучите раздел *Помощь* на сайтах соответствующих поисковых систем.
2. Проведите сравнительный анализ результатов поиска информации ресурсов по электронной коммерции с помощью 3 поисковых систем: [www.google.ru](http://www.google.ru), [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru), [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru), [ru.yahoo.com](http://ru.yahoo.com). Примерный вид запросов для поиска: e-commerce, электронная коммерция. В отчет необходимо поместить информацию о том, сколько документов было найдено по ключевым словам. Результаты анализа результатов поиска по разным поисковым системам и по запросам оформите в виде таблицы.
3. Выполните расширенный поиск ресурсов по электронной коммерции, ограничив дату подготовки документа – только за текущий год. Сравните результаты расширенного поиска в поисковых системах [www.google.ru](http://www.google.ru), [ru.search.yahoo.com](http://ru.search.yahoo.com), [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru), [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru). В отчет необходимо поместить информацию о том, сколько документов было найдено по ключевым словам. Результаты анализа результатов поиска оформите в виде таблицы.
4. Ознакомьтесь на сайтах тематических каталогов [top100.rambler.ru](http://top100.rambler.ru), [list.mail.ru](http://list.mail.ru), [catalog.aport.ru](http://catalog.aport.ru) с принципами работы каталогов. Составьте сравнительную таблицу, в которой отметьте параметры, по которым производится регистрация ресурса в каталогах.
5. Выполните поиск ресурсов по экономике и финансам в тематических каталогах [top100.rambler.ru](http://top100.rambler.ru), [list.mail.ru](http://list.mail.ru), [catalog.aport.ru](http://catalog.aport.ru). Сравните результаты поиска. В отчет необходимо поместить информацию о том, сколько документов было найдено по ключевым словам.
6. Выполните поиск ресурсов о состоянии электронной коммерции в России с помощью системы метапоиска: [www.nigma.ru](http://www.nigma.ru), [poisk.ru/katalog](http://poisk.ru/katalog), [www.metacrawler.com](http://www.metacrawler.com), [exactus.ru](http://exactus.ru), [www.metabot.ru](http://www.metabot.ru). Сравните результаты поиска ресурсов по различным поисковым системам и каталога. Наиболее результативные (по количеству найденных документов) приведите в своем отчете.
7. Выполните поиск информации о некоторых классификаторах, используемых в системах ЭК: Страны мира, Валюты, Условия поставки «Инкотермс-2010. Подготовьте отчет, в котором для каждого классификатора укажите название, его назначение и примеры кодов.

### **Примеры тестов для контроля знаний**

3. Выберите критичные для бизнеса группы сайтов
  - а) веб-представительство;
  - б) веб-сервис;
  - в) сайт компании смешанного бизнеса;
  - г) сайт компании электронного бизнеса;
  - д) корпоративный портал.
4. Укажите решения для организации торгового представительства в сети Интернет.
  - а) аренда интернет-магазина;
  - б) покупка интернет-магазина;
  - в) регистрация электронной почты;
  - г) открытие страницы в электронной торговом ряду;
  - д) аренда торгового места в торговом комплексе.
5. Расположите действия по созданию веб-сайта в порядке выполнения.
  - а) мероприятия по продвижению сайта;
  - б) реализация дизайна сайта;
  - в) проведение маркетинговых исследований и определение целевого сегмента потребителей;
  - г) оценка эффективности веб-сайта;
  - д) реализация дизайна сайт и информационное наполнение.
6. Виртуальный магазин – это...
  - а) совместные действия по получению дохода бизнесмена и автоматизированного средства связи по обмену информацией (компьютер, сотовый телефон);
  - б) захват рынка другого хозяйствующего субъекта или зарубежного рынка;
  - в) реализованное в сети Интернет представительство путем создания web-серверов для продажи товаров;
  - г) совместные действия по получению дохода бизнесмена и автоматизированного средства по обмену информацией между государством и населением.
7. Торговая площадка – это...
  - а) реализованное в сети Интернет представительство путем создания web-серверов для продажи товаров физическим лицам;
  - б) место для проведения маркетинговых исследований;
  - в) место где заключаются сделки и осуществляется проведение финансово-торговых транзакций между юридическими лицами;
  - г) совместные действия по получению дохода бизнесмена и автоматизированного средства по обмену информацией между государством и населением

### **5. Типовые задания к лабораторным занятиям**

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены.

### **6. Типовые задания к интерактивным занятиям**

### **Кейс-стади по теме 7 «Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность»**

Тема кейс-стади «Безопасность платежей в Интернет»

Задание

1. Исследовать сервис, обеспечивающий безопасность платежей в Интернет (Assist, ChronoPay, Payment, Robokassa и т.п.).

2. Ответить на следующие вопросы:

- историческая справка и динамика развития платежной системы за последние три года;
- технологии обеспечения безопасности платежей;
- спектр предлагаемых услуг;

- крупнейшие участники системы;
- 3. Сформулировать выводы об основных тенденциях развития безопасности.
- 4. Результаты исследования оформить в виде презентации, в которой обязательно представить ссылки на источники информационных данных.
- 5. Презентацию представить на занятии.

### **7. Примеры тестов для контроля знаний**

1. Доменное имя - это...  
 Уникальное имя пользователя Интернета  
 = Уникальное алфавитно-цифровое обозначение, которое является необходимым элементом адреса Интернета  
 Уникальный адрес компьютера, подключенного к сети Интернет  
 Юридический адрес компании
2. Web-сайт – это...  
 Набор правил, ограничивающих все, что связано с работой сети  
 = Совокупность, последовательность однородных, однотемных записей, информационных сведений, составляющих единое целое и хранящихся во внешней памяти ЭВМ  
 Узел Интернета, т.е. компьютер, подключенный к сети Интернет  
 Уникальное имя пользователя Интернета
3. Гипертекст – это...  
 Представление текста в виде строчек чисел  
 Документированная информация  
 = Организация нелинейной последовательности записи и чтения информации, объединенной на основе ассоциативной связи с помощью интерактивных ссылок  
 Текст, содержащий графическую информацию
4. Торговая площадка – это...  
 Реализованное в сети Интернет представительство путем создания web-серверов для продажи товаров физическим лицам  
 Место для проведения маркетинговых исследований  
 = Место, где заключаются сделки, и осуществляется проведение финансово-торговых транзакций между юридическими лицами  
 Совместные действия по получению дохода бизнесмена и автоматизированного средства по обмену информацией между государством и населением
5. Off-line – это...  
 = Режим информационного пакетного обмена  
 Команда  
 Телекоммуникационная сеть  
 Операционная система

## **VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Электронная коммерция» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Электронная коммерция» представлена в таблице:

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Электронный практикум	Электронный практикум проводится в компьютерном классе. Для того чтобы занятия приносили максимальную пользу, необходимо помнить, что задания связаны с вычитанным на лекциях материалах и связаны, как правило, с детальным разбором отдельных вопросов лекционного курса. Следует подчеркнуть, что только после усвоения лекционного материала с определенной точки зрения (а именно с той, с которой он излагается на лекциях) он будет закрепляться на занятиях с помощью решения проблемных ситуаций, задач. При этих условиях получится не только хорошо усвоить материал, но и научиться применять его на практике.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Доклад	Необходимо согласовать тему доклада с преподавателем, найти литературу и составить библиографию. Изучить материалы темы, выделяя главное и второстепенное; установить логическую связь между элементами темы; представить характеристику элементов в краткой форме; выбрать опорные сигналы для акцентирования главной информации и отобразить в структуре работы; оформить работу и предоставить презентацию доклада к установленному сроку.
Кейс-стади	Кейс представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. Обычно кейс содержит схематическое словесное описание ситуации, статистические данные, а также мнения и суждения о ситуациях, которые трудно предсказать или измерить. Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов: используйте знания, полученные в процессе лекционного курса; внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами; не смешивайте предположения с фактами.
Операционная игра	Операционная игра помогает обрабатывать выполнение конкретных специфических операций. Игры этого типа проводятся в условиях, имитирующих реальные. Участники игры должны четко представить себе проблему или структуру задач, соотнести проблему с поставленной целью. Вникают в проблему, пытаются понять ее, вырабатывают навыки к анализу ситуации и проявляют способности личности. Коллективное обсуждение: используется практический опыт, уточняются позиции, вырабатываются выводы или решения путем соглашения. Возможно существование отдельной точки зрения кого-либо из участников. Каждая группа предлагает свой вариант разрешения рассматриваемой проблемы. Участники других групп выступают в качестве оппонентов: задают вопросы, выступают с критическими замечаниями или в поддержку проекта.
Конспектирование литературы	Внимательно прочитать текст. Уточнить в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;



Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
туры	выделить главное, составить план; кратко сформулировать основные положения текста, отметить аргументацию автора; законспектировать материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании стараться выражать мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно. Грамотно записывать цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли.
Написание эссе	Эссе, как правило, имеет задание, посвященное решению одной из проблем, касающейся области учебных или научных интересов дисциплины, общее проблемное поле, на основании чего студент сам формулирует тему. При раскрытии темы нужно проявить оригинальность подхода к решению проблемы, реалистичность, полезность и значимость предложенных идей, яркость, образность, художественную оригинальность изложения. необходимо внимательно прочитать задание и сформулировать тему не только актуальную по своему значению, но и оригинальную и интересную по содержанию; подобрать и изучить источники по теме, содержащуюся в них информацию; выбрать главное и второстепенное; составить план эссе ;лаконично, но емко раскрыть содержание проблемы и свои подходы к ее решению; оформить эссе и сдать в установленный срок.
Лекция-визуализация (интерактивная лекция)	В данном типе лекции передача информации студентам сопровождается показом различных рисунков, структурно-логических схем, опорных конспектов, диаграмм и т. п. с помощью ТСО и ЭВМ (слайды, видеозапись, дисплей, интерактивная доска и т. д.). Презентация на основе современных мультимедийных средств - эффективный способ донесения информации, наглядно представить содержание, выделить и проиллюстрировать сообщение и его содержательные функции

### **VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии

оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

**Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:**

1). Расчет баллов по результатам текущего контроля

Расчет баллов по результатам текущего контроля в 8 семестре

Форма контроля	Номер темы, выносимой на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов	Реферат, доклад, эссе	1
	<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы		
	<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет		
	<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей		
	<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции		
	<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность		
	<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы		
	<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы	Интерактивные практические занятия (кейс-стади, операционная игра)	4
	<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции		
	<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции		
	<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность	Тест	8
	<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов		
	<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы		
	<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет		
<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей			
<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции			
<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции			
<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность			
<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы	Защита электронного практикума	6	
<b>Тема 2</b> Классификация систем электронной коммерции. Модели бизнес-процессов. Структурные и функциональные схемы систем электронной коммерции. Классификаторы			
<b>Тема 3</b> Интернет-технологии электронной коммерции. Торговые и финансовые системы в Интернет			
<b>Тема 4</b> Технологии электронных платежей			
<b>Тема 5</b> Маркетинговые коммуникации в электронной коммерции			
<b>Тема 6</b> Основные понятия и методы оценки эффективности систем электронной коммерции			

	<b>Тема 7</b> Основы безопасности электронной коммерции. Информационная безопасность		
	<b>Тема 1</b> Электронная коммерция как новая форма ведения бизнес-процессов	Конспектирование литературы	1
	<b>Тема 8</b> Правовое обеспечение электронной коммерции. Типовые нормативные документы		
Всего			<b>20</b>

2). Критерии оценки заданий к практическим занятиям

#### **Результатов тестирования – 8 баллов**

**8 баллов** - выставляется студенту, если правильно выполнено от 90 до 100% заданий,

**5 баллов** - выставляется студенту, если правильно выполнено от 70 до 89% заданий,

**2 балла** - выставляется студенту, если правильно выполнено от 50 до 69% заданий.

**0 баллов** – выставляется студенту, если правильно выполнено менее 50 % заданий.

#### **Выполнения электронного практикума – 6 баллов**

По дисциплине предусмотрено выполнение 6 заданий к электронному практикуму, каждое из которых оценивается следующим образом:

**1 балл** - выставляется студенту, если он правильно выполнил все задания, предусмотренные практикумом, отчет по результатам выполнения практикума не содержит ошибок.

**0,7 балла** - выставляется студенту, если он правильно выполнил более 50% заданий практикума, отчет по выполнению задания содержит недочеты;

**0,3 балла** - выставляется студенту, если он правильно выполнил менее 50% заданий практикума, отчет по выполнению задания содержит грубые ошибки.

#### **Конспектирования литературы – 1 балл**

**1 балл** - выставляется студенту, если при конспектировании материала темы он выделил главное, составил план; кратко сформулировал основные положения текста, отметил аргументацию автора, при конспектировании выражал мысль своими словами, цитаты записаны грамотно;

**0,5 балла** - выставляется студенту, если он не смог выделить все главное в материале темы, составленный план не выражает структуру текста, мало привел цитат из текста или цитаты содержат ошибки;

**0,2 балла** - выставляется студенту, если он не смог составить план текста, не смог выделить главные мысли в материале темы, не привел цитаты.

#### **Подготовка реферата – 1 балл**

**1 балл** - выставляется, если тема соответствует содержанию; определена и глубоко изучена проблема; материал логично изложен; докладчик свободно владеет материалом, изложение ведется с опорой на тезисы; регламент изложения соблюдается;

**0,7 балла** - выставляется, если тема соответствует содержанию; определена и изучена проблема; материал логично изложен, докладчик хорошо владеет материалом, изложение ведется с опорой на тезисы; регламент изложения соблюдается;

**0,3 балла** - выставляется, если тема не вполне соответствует содержанию; проблема определена, но изучена поверхностно; материал не логично изложен, докладчик с трудом ориентируется в материале, наблюдается сплошное чтение текста; регламент изложения не соблюдается;

#### **Подготовка эссе – 1 балл**

**1 балл** - выставляется, если тема соответствует содержанию; определена и выделена проблема; обучающийся раскрыл не только суть проблемы, но и привел различные точки зрения и выразил собственные взгляды на нее; эссе не содержит речевых и грамматических ошибок;

**0,7 балла** - выставляется, если тема соответствует содержанию; определена и выделена проблема; не точно раскрыта суть проблемы; эссе содержит 1-2 речевых и грамматических ошибок;

**0,3 балла** - выставляется, если тема не вполне соответствует содержанию; не точно определена и выделена проблема; материал не логично изложен; имеются грамматические и речевые ошибки;

#### 4). Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

##### **Выполнения интерактивного задания (кейс-задача, операционная игра) – 4 балла**

По дисциплине предусмотрено 4 интерактивных занятия, каждое из которых оценивается следующим образом:

**1 балл** – выставляется студенту если, ситуация разносторонне проанализирована, даны ответы на все вопросы, ошибок нет, предложены обоснованные аргументы и приведены примеры, для всех слайдов презентации соблюдался единый стиль оформления, для представления информации на слайде использовались возможности компьютерной анимации, презентация содержит ценную, полную, понятную информацию, раскрывающую суть темы, выступающий свободно владеет содержанием, ясно излагает идеи, свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории;

**0,7 балла** - выставляется студенту, если ситуация разносторонне проанализирована, даны ответы на все вопросы, допущено не более 1 ошибки, предложены обоснованные аргументы и приведены примеры базовый эффективности аналогичных решений, компетенции, осваиваемые в ходе изучения дисциплины, присутствуют в полном объеме, электронная презентация служит иллюстрацией к выступлению, но не заменяет его, выступающий свободно владеет содержанием, ясно излагает идеи, но не всегда отвечает на вопросы;

**0,3 балла** - выставляется студенту, если ситуация поверхностно проанализирована, даны ответы на все вопросы, допущено более 2 ошибок, обоснованных аргументов не предложено, слайды наполнены слишком большим объемом информации, имеет место злоупотребление различными анимационными эффектами, отвлекающими внимание от содержания информации на слайде, выступающий владеет содержанием, но не поддерживает контакт с аудиторией, не может ответить на вопросы.

##### **Критерии оценки творческого рейтинга**

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по темам дисциплины	Количество баллов, максимум
Написание студенческой научной работы, участие в конкурсе студенческих научных работ	7
Разработка презентации, выступление с докладом на научной студенческой конференции	5
Написание и публикация авторской статьи	8
Итого	20

##### **Критерии оценки промежуточной аттестации**

**Зачет** по результатам изучения дисциплины «Электронная коммерция» в 8 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из двух теоретических вопросов и практического задания.

Оценка по результатам зачета выставляется исходя из следующих критериев:

- теоретические вопросы – по 15 баллов каждый;
- практическое задание – 10 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы при-

меняется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности</p>
		ОПК-4	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией</p>
		ПК-3	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций</p>

70 – 84 баллов	«зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности</p>
		ОПК-4	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией</p>
		ПК-3	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций</p>
50 – 69 баллов	«зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных</p>

			требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности
		ОПК-4	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией</p>
		ПК-3	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций</p>
менее 50 баллов	«не зачтено»	ОПК-1	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной культуры.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> решать стандартные задачи коммерческой деятельности на основе информационной с применением информационно-коммуникационных технологий</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками применения информационно-коммуникационных технологий с учетом основных требований информационной безопасности для решения стандартных задач коммерческой деятельности</p>
		ОПК-4	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> основные методы и средства сбора, хранения, обработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать</p>

			<p>с компьютером как со средством управления информацией</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b>  навыками сбора, хранения, переработки и оценки информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, навыками работы с компьютером как со средством управления информацией</p>
		ПК-3	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b>  основные элементы маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции, методики изучения потребителей и анализа маркетинговой информации; методы изучения спроса потребителей</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b>  определять величину спроса, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций в электронной коммерции</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b>  методами анализа и исследования покупателей, технологиями интернет-коммуникаций</p>



## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Рабочая программа по дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа  
Протокол №8 от 18.03.2020

Заведующий кафедрой  Н.В. Лактионова

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова  
протокол № 7 от 19.03.2020

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова  
протокол № 11 от 26.03.2020 г.

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа по дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа  
Протокол №7 от 25.02.2021

Заведующий кафедрой  Н.В. Лактионова

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа  
протокол от 10.01.2022 № 6

Заведующий кафедрой  Н.В. Лактионова

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель  А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры экономики и цифровых технологий протокол от 16.03.2023г. №8

Заведующий кафедрой



Л.С. Михайлова

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 23.03.2023г. № 5

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 27.04.2023г. № 13

Председатель



А.В. Петровская



**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова**  
**Карта обеспеченности дисциплины «Электронная коммерция»**  
**учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

Кафедра бухгалтерского учета и анализа  
ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.06 Торговое дело**  
Направленность (профиль) программы **Коммерция**  
Уровень подготовки **бакалавриат**

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (шт)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
<b>Основная литература</b>							
1.	Кобелев О.А. Электронная коммерция: учебное пособие. / Под ред. проф. С.В. Пирогова.	М.: Дашков и К, 2020. – 652 с. – Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=358562">https://znanium.com/read?id=358562</a>	х	Да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
2.	Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов/ Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп.	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. - Режим доступа: <a href="https://biblio-online.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-446579#page/1">https://biblio-online.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-446579#page/1</a>	х	Да, ЭБС «Юрайт»	х	х	1
3.	Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник	М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=947029">http://znanium.com/bookread2.php?book=947029</a>	х	Да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
<b>Всего</b>				3	х		1
<b>Дополнительная литература</b>							
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. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=353615">https://znanium.com/read?id=353615</a>	х	Да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
2.	Шарков Ф. И. Интерактивные электронные коммуникации	М.:Дашков и К, 2017. - 260 с.: ISBN 978-5-394-02257-9 – Режим доступа:	х	Да, ЭБС «Znanium»	х	х	1

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (шт)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
	(возникновение “Четвертой волны”) / Шарков Ф.И., - 3-е изд.	<a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=415250">http://znanium.com/bookread2.php?book=415250</a>					
3.	Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина.	М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4.- Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=355539">https://znanium.com/read?id=355539</a>	х	Да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
<b>Всего</b>				3			1

Преподаватель  Л.В. Кухаренко

Зав.кафедрой  Н.В. Лактионова

СОГЛАСОВАНО  
Библиотекарь  Н.И. Криво