

Приложение 7 ОП ВО

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**Факультет Высшая школа корпоративного управления  
Кафедра международной коммерции**

УТВЕРЖДЕНА  
решением кафедры  
международной коммерции  
Протокол от 10 января 2017 №5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ОД.8 ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

---

*(индекс, наименование дисциплины(модуля) в соответствии с учебным планом)*

направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

*(код, наименование направления подготовки)*

Международная коммерция

*(направленность (и) профиль (и/специализация(и))*

Бакалавр

*(квалификация)*

Очная

*(форма (мы) обучения)*

Год набора - 2016

Москва, 2017

## Автор (ы)-составители

К.т.н., доцент

(ученое звание, ученая степень, должность)

(подпись)

Перекрестов В.А.

(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции

(наименование кафедры)

д.э.н., профессор

(ученая степень и (или) ученое звание)

Саламатов В.Ю.

(ФИО)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
  - 6.1. Основная литература
  - 6.2. Дополнительная литература
  - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
  - 6.4. Нормативные правовые документы
  - 6.5. Интернет-ресурсы
  - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Электронная коммерция», соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

1.1. Дисциплина «Электронная коммерция» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

| <b>Код компетенции</b> | <b>Наименование компетенции</b>   | <b>Код этапа освоения компетенции</b> | <b>Наименование этапа освоения компетенции</b>   |
|------------------------|---|---------------------------------------|--|
| ПК-11                  | способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) | ПК-11.2                               | способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности |

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

| <b>ОТФ/ТФ<br/>(при наличии профстандарта)</b>   | <b>Код этапа освоения компетенции</b> | <b>Результаты обучения</b>   |
|---|---------------------------------------|--|
| <b>Профессиональный стандарт «Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н</b><br><b>ОТФ В</b><br>- Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме)<br>Трудовые функции:<br><br><b>В/02.6 Осуществление процедур закупок</b> | ПК-11.2                               | <b>на уровне знаний:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>знать отличительные особенности инновационных информационных методов и средств в рамках профессиональной деятельности, включая в сферу закупок, в том числе для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</li> </ul>                 |
|   |                                       | <b>на уровне умений:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>применять инновационные методы и средства, необходимые для организации и управления профессиональной деятельностью в Интернет-пространстве в сфере закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</li> </ul> |
|   |                                       | <b>на уровне навыков:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>владеть информационными технологиями в области электронной коммерции для работы в интернет-пространстве в сфере закупок, включая закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</li> </ul>                                   |

|   |                |  |
|---|----------------|--|
| <p>Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту<br/>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ требований к компетенциям)<br/>Трудовые функции:</p> <p>- организация сбора, систематизация, изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта</p> <p>- подготовка для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.</p> | <p>ПК-11.2</p> | <p><b>на уровне знаний:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• знать инновационные методы и средств в области электронной коммерции для применения во внешнеэкономической деятельности</li> </ul> <p><b>на уровне умений:</b></p> <p>применять методы и средства, необходимые для организации и управления в Интернет-пространстве для</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта</li> <li>- подготовки для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.</li> </ul> <p><b>на уровне навыков:</b></p> <p>быть готовым в качестве члена творческого коллектива принимать участие в разработке инновационных методов, средств и технологий в области электронной коммерции для</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта</li> <li>- подготовки для руководства организации информации по всем вопросам внешнеэкономических связей.</li> </ul> |
|---|----------------|--|

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ОД.8 «Электронная коммерция» в соответствии с учебным планом направления подготовки «Торговое дело» изучается на 4-ом курсе в 7-ом семестре.

- изучение дисциплины базируется на следующих предшествующих дисциплинах: Математика, Информатика, Программные средства офисного назначения, Маркетинг, Организация коммерции по сферам применения, Рекламная деятельность.

Наименования последующих учебных дисциплин: «Биржевое дело», «Психология коммерции», «Международная торговля».

Общая трудоемкость – 3 зач. единицы (108 час.)

По дисциплине «Электронная коммерция» выделяется:

на контактную работу с преподавателем 36 час, в том числе:  
 - практические занятия – 36 час.  
 на самостоятельную работу обучающихся - 72 час.

### 3. Содержание и структура дисциплины

| №п/п                 | Наименование темы<br>(разделов)   | Объем дисциплины,<br>час.  |    |     |     |   | СР | Форма<br>текущего<br>контроля<br>успеваемости,<br>промежуточной<br>аттестации |
|----------------------|---|--|----|-----|-----|---|----|---|
|                      |   | Контактная работа<br>обучающихся с<br>преподавателем<br>по видам учебных занятий |    |     |     |   |    |   |
|                      |   | Лекции   | ЛР | ПЗ/ | КСР |   |    |   |
| Очная форма обучения |   |  |    |     |     |   |    |   |
|                      | Введение.<br>Раздел 1. Электронная<br>торговля - общие понятия,<br>терминология, основные<br>тенденции развития |  |    |     |     |   |    |   |
|                      | Тема 1.1 Определение и<br>принципы развития<br>электронной торговли   |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |
|                      | Тема 1.2.Развитие<br>электронной торговли в<br>мировой экономике  |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |
|                      | Тема 1.3. Развитие<br>электронной торговли в<br>России  |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |
|                      | Раздел 2. Нормативно -<br>правовая база   |  |    |     |     |   |    |   |
|                      | Тема 2.1. Международные<br>нормативно-<br>правовые акты   |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |
|                      | Тема 2.2 Российские<br>нормативно-<br>правовые акты   |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |
|                      | Раздел 3 Виды<br>коммерческой деятельности<br>в электронной торговле  |  |    |     |     |   |    |   |
| 1.                   | Тема 3.1.Интернет-<br>магазины  |  |    | 4   |     | 4 |    | О, Т, Д, ИЗ   |
| 2.                   | Тема 3.2 Интернет-<br>аукционы  |  |    | 2   |     | 4 |    | О, Т, Д   |

|    |  |  |  |   |  |   |         |
|----|--|--|--|---|--|---|---------|
| 3. | Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки.   |  |  | 2 |  | 4 | О, Т, Д |
| 4. | Тема 3.4. Межкорпоративная электронная торговля  |  |  | 2 |  | 6 | О, Т, Д |
|    | Раздел 4 Реклама и маркетинг в электронной торговле  |  |  |   |  |   |         |
| 1. | Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Приемы построения и «раскрутки» сайта. |  |  | 2 |  |   | О, Т, Д |
| 2. | Тема 4.2. Баннерная реклама  |  |  | 2 |  | 4 | О, Т, Д |
| 3. | Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.  |  |  | 2 |  | 4 | О, Т, Д |
|    | Раздел 5. Разработка бизнес-планов и определение эффективности в электронной торговле.       |  |  |   |  |   |         |
| 1. | Тема 5.1. Сбор и обработка и исходной информации   |  |  | 2 |  | 4 | О, Т, Д |
| 2. | Тема 5.2. Цели бизнес-планирования.  |  |  | 2 |  | 4 | О, Т, Д |
| 3. | Тема 5.3. План сбытовой деятельности. Финансовый план. Риски                                 |  |  | 2 |  | 6 | О, Т, Д |
|    | Раздел 6. Платежные системы в электронной торговле.  |  |  |   |  |   |         |
| 1. | Тема 6.1. Классификация платежей и платежных систем.   |  |  | 2 |  | 6 | О, Т, Д |
| 2. | Тема 6.2. Вопросы безопасности платежей через Интернет                                       |  |  | 2 |  | 6 | О, Т, Д |

|  |        |  |  |           |  |           |       |
|--|--------|--|--|-----------|--|-----------|-------|
|  | Всего: |  |  | <b>36</b> |  | <b>72</b> | зачет |
|--|--------|--|--|-----------|--|-----------|-------|

- формы текущего контроля успеваемости: *опрос (О), тестирование (Т), доклад (До), диспут (Д), индивидуальное задание (ИЗ) и др.*

## **Содержание дисциплины**

### **Содержание тем дисциплины**

**Раздел 1. Электронная торговля - общие понятия, терминология, основные тенденции развития**

**Тема 1.1 Определение и принципы развития электронной торговли**

**Тема 1.2. Развитие электронной торговли в мировой экономике**

Масштабы распространения электронной торговли в мировой экономике. Географическая и отраслевая структура электронной торговли.

**Тема 1.3. Развитие электронной торговли в России**

Развитие Интернета как фактора роста электронной торговли. Особенности становления и развития электронной торговли в России

**Раздел 2. Нормативно - правовая база электронной торговли**

**Тема 2.1. Международные нормативно-правовые акты.**

Институциональное обеспечение международной электронной торговли.

Типовой закон UNCITRAL об электронной торговле (резолюция Генеральной Ассамблеи ООН №51/162).

**Тема 2.2 Российские нормативно-правовые акты.**

Общая характеристика нормативно-правового обеспечения электронной торговли в РФ: оценка настоящего состояния и тенденции развития. Гражданский кодекс РФ. Общие нормативные условия поставки товаров. , Инкотермс и др. законодательные и нормативные акты, регулирующие электронную торговлю в России.

**Раздел 3 Виды коммерческой деятельности в электронной торговле**

**Тема 3.1. Интернет-магазины.**

Электронный бизнес в розничной торговле. Интернет-витрины и Интернет магазины. Платежные системы в Интернете.



### **Тема 3.2 Интернет-аукционы**

Интернет-аукционы. Пиринговые системы.

### **Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки**

Основные типы бизнес-процессов в секторе B2B. Электронные биржи. Отраслевые (вертикальные) электронные площадки. Многоотраслевые торговые площадки.

### **Тема 3.4 Межкорпоративная электронная торговля**

Корпоративные представительства в Интернете. Виртуальные предприятия.

Венчурное интернет-инвестирование. Электронные платежные системы и проблемы безопасности электронных расчетов. Технология функционирования Интернет-банкинга. Профайлинг.

## **Раздел 4. Реклама и маркетинг в электронной торговле**

**Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Рейтинги и каталоги.** Профайлинг и персонализация в интернет-рекламе. E-mail – реклама. Оценка эффективности интернет-рекламы.

### **Тема 4.2. Баннерная реклама**

Содержание термина. Примеры успешного использования баннерной рекламы. Преимущества и недостатки баннерной рекламы. Продажи продукции или услуг при помощи баннерной рекламы и оценка их эффективности. Оптимальный выбор площадки как фактор успешности баннерной рекламы.

### **Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.**

Основы интернет-маркетинга (сайт-промоутинг). Понятие и структура сайт-промоутинга. Приемы построения и «раскрутки» сайта.

Использование поисковых систем. Изучение структуры аудитории. Каналы распределения товаров и услуг

## **Раздел 5. Разработка бизнес-планов и определение эффективности процедуры в электронной торговле.**

**Тема 5.1.** Сбор и обработка исходной информации.

Тема 5.2. Цели бизнес-планирования

Тема 5.3. План сбытовой деятельности. Финансовый план. Риски

**Раздел 6. Платежные системы в электронной торговле**

**Тема 6.1. Классификация платежей и платежных систем.**

Основные виды платежных систем

Определение электронной платежной системы. Классификация платежных систем. Требования к платежным системам. Сравнение платежных инструментов электронного бизнеса. Система расчетов пластиковыми картами. Смарт-карты. Электронные чеки и электронные «наличные» деньги.

Интернет-банкинг и технология его функционирования.

**Тема 6.2. Вопросы безопасности платежей через Интернет**

Киберпреступность. Преступления с использованием пластиковых карт. Другие компьютерные преступления. Способы защиты от киберпреступности

**4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

**4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:  
Проверяется степень освоения следующих компетенций: ПК-11.1(первый этап освоения компетенции)

| Тема (раздел)   | Методы текущего контроля успеваемости |
|---|---------------------------------------|
| Тема 1.1 Определение и принципы развития электронной торговли | опрос, тестирование, доклады          |
| Тема 1.2. Развитие электронной торговли в мировой экономике   | опрос, тестирование, доклады          |
| Тема 1.3. Развитие электронной торговли в России              | опрос, тестирование, доклады          |

|  |  |
|--|--|
| Тема 2.1. Международные нормативно-правовые акты   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 2.2 Российские нормативно-правовые акты   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 3.1. Интернет-магазины  | опрос, тестирование, доклады, индивидуальное задание |
| Тема 3.2 Интернет-аукционы   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки.   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 3.4. Межкорпоративная электронная торговля  | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Приемы построения и «раскрутки» сайта. | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 4.2. Баннерная реклама  | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.  | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 5.1. Сбор и обработка исходной информации   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 5.2. Цели бизнес-планирования.  | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 5.3. План сбытовой деятельности. Финансовый план. Риски                                 | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 6.1. Классификация платежей и платежных систем.   | опрос, тестирование, доклады                         |
| Тема 6.2. Вопросы безопасности платежей через Интернет                                       | опрос, тестирование, доклады                         |

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.**

**Тематика семинарских, практических занятий, самостоятельной работы, подготовки докладов направлена на формирование следующих компетенций ПК-11.1(первый этап освоения компетенции)**

##### **Тема 1.1 Определение и принципы развития электронной торговли**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады

вопросы для обсуждения

Принципы развития электронной коммерции

## **Тема 1.2. Развитие электронной торговли в мировой экономике**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Масштабы распространения электронной торговли в мировой экономике.
2. Географическая и отраслевая структура электронной торговли.

## **Тема 1.3. Развитие электронной торговли в России**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Развитие Интернета как фактора роста электронной торговли.
2. Особенности становления и развития электронной торговли в России
3. Рынок электронной торговли в РФ

## **Тема 2.1. Нормативно-правовое обеспечение электронного бизнеса.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Институциональное обеспечение международной электронной торговли.
2. Типовой закон UNCITRAL об электронной торговле (резолюция Генеральной Ассамблеи ООН №51/162).
3. Общая характеристика нормативно-правового обеспечения электронного бизнеса в РФ.

## **Тема 2.2 Российские нормативно-правовые акты.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Общая характеристика нормативно-правового обеспечения электронной торговли в РФ: оценка настоящего состояния и тенденции развития.
2. Гражданский кодекс РФ.
3. Общие нормативные условия поставки товаров. ,
4. Инкотермс и др. законодательные и нормативные акты, регулирующие электронную торговлю в России.

## **Тема 3.1 Интернет-магазины.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Электронный бизнес в розничной торговле.
2. Интернет-витрины и Интернет магазины.
3. Платежные системы в Интернете.

### **Индивидуальное задание (кейс-стади) *Создать Интернет-магазин***

1. Изучить материал учебников, лекций по теме кейс-стади
2. Ознакомиться с работой действующего Интернет-магазина

- 4.Найти информацию о товарах (наименование товара, описание товара ,цена, внешний вид товара (фото) и др.
5. Ознакомиться с конструктором Интернет-магазина
- 6.Создать Интернет-магазин

### **Тема 3.2. Интернет-аукционы**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Интернет-аукционы.
- 2.Пиринговые системы.

### **Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады, вопросы для обсуждения

- 1.Основные типы бизнес-процессов в секторе B2B.
- 2.Электронные биржи.
- 3.Отраслевые (вертикальные) электронные площадки. Многоотраслевые торговые площадки.

### **Тема 3.4 Межкорпоративная электронная торговля**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Корпоративные представительства в Интернете.
- 2.Виртуальные предприятия.
- 3.Венчурное интернет-инвестирование.
- 4.Электронные платежные системы и проблемы безопасности электронных расчетов.
- 5.Технология функционирования Интернет-банкинга. Профайлинг.

### **Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Рейтинги и каталоги.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Профайлинг и персонализация в интернет-рекламе.
- 2.E-mail – реклама.Оценка эффективности интернет-рекламы.

### **Тема 4.2. Баннерная реклама**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Содержание термина. Примеры успешного использования банерной рекламы.
- 2.Преимущества и недостатки баннерной рекламы.
3. Продажи продукции или услуг при помощи баннерной рекламы и оценка их эффективности.
- 4.Оптимальный выбор площадки как фактор успешности баннерной рекламы.

### **Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Основы интернет-маркетинга (сайт-промоутинг).
- 2.Понятие и структура сайт-промоутинга.
- 3.Приемы построения и «раскрутки» сайта.
- 4.Использование поисковых систем. Изучение структуры аудитории. Каналы распределения товаров и услуг

### **Раздел 5. Разработка бизнес-планов и определение эффективности процедуры в электронной торговле.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Сбор и обработка и исходной информации.
2. Цели бизнес-планирования
3. План сбытовой деятельности.
- 4.Финансовый план.
- 5.Риски и их оценка

### **Тема 6.1. Платежи и платежные системы Классификация платежей и платежных систем.**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

- 1.Основные виды платежных систем
- 2.Определение электронной платежной системы.
- 3.Классификация платежных систем.
- 4.Требования к платежным системам.
- 5.Сравнение платежных инструментов электронного бизнеса.
- 6.Система расчетов пластиковыми картами. Смарт-карты.
- 7.Электронные чеки и электронные «наличные» деньги.
- 8.Интернет-банкинг и технология его функционирования.

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

### **Тема 6.2. Безопасность платежей через Интернет**

Практическое занятие, опрос, тестирование, доклады  
вопросы для обсуждения

1. Киберпреступность.
2. Преступления с использованием пластиковых карт.
3. Другие компьютерные преступления. Способы защиты от киберпреступности.

**Примерные темы докладов:**

1. Особенности экономики постиндустриального общества.
2. Бизнес-процессы и бизнес-операции, использующие электронные средства передачи и обработки информации
3. Современный рынок интернет-торговли: состояние и отраслевая структура
4. Интернет-банкинг- новые тенденции
5. Интернет-страхование в туристическом секторе
6. Направления развития Интернет-банкинга
7. Факторы развития электронного бизнеса
8. Интернет-реклама и ее особенности
9. Особенности и перспективы развития IP-телефонии
10. Особенности и перспективы развития Ё-коммерции
11. Аукционы в Интернет.
12. Защита информации при работе в Интернет.
13. Системы управления закупками в Интернет.
14. Электронный маркетинг.
15. Баннерные сети. Экономическая эффективность
16. Валютные торги в Интернете
17. Электронные платежи.
18. Киберпреступность и защита от нее
19. Концепция е-бизнеса
20. Российский е-бизнес

**Тематика индивидуальных заданий и проектов:**

1. Освоение возможностей ERP-системы SAP 8
2. Анализ принципов построения электронного правительства на основе использования портала «Госуслуги»

### Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал конспектов, относящихся к данному практическому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выполните задания к практическим занятиям, готовьтесь дать устный развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до практических занятий) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечня знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

### ***Написание докладов***

Доклад студента — это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем. Доклад позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи. Доклад должен содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

### **Шкала оценки доклада**

| <b>Параметр</b>  | <b>Оценка<br/>(по 5 шкале)</b> |
|--|--------------------------------|
| Полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована актуальность, практическая и теоретическая значимость работы. Указана цель работы и задачи, которые необходимо решить. Доклад написан в соответствии с общепринятыми правилами построения композиции текста. Доклад логически выстроен. Выводы автора самостоятельны и аргументированы. Орфографические, пунктуационные и стилистические ошибки отсутствуют. | 5                              |
| Полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована актуальность, практическая и теоретическая значимость работы. Но есть отступления от логически четкого изложения, или есть   | 4                              |



|   |   |
|---|---|
| отступления от композиционного плана построения текста, или есть одна-две орфографические ( пунктуационные или стилистические) ошибки.  |   |
| Полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. Не указана практическая и теоретическая значимость работы; или отсутствует логичность изложения, или есть значительные отступления от композиционного построения текста, или есть три орфографические и две пунктуационные 4 или стилистические ошибки. | 3 |
| Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута). Не обоснована актуальность работы; или не названа цель работы и задачи, которые необходимо решить; или отсутствуют выводы референта. В работе допущено больше трех орфографических, или четырех пунктуационных, или четырех стилистических ошибок.  | 2 |

#### 4.3.Оценочные средства промежуточной аттестации.

##### 4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

| Код компетенции | Наименование компетенции  | Код этапа освоения компетенции | Наименование этапа освоения компетенции  |
|-----------------|---|--------------------------------|--|
| ПК-11           | способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) | ПК-11.2                        | способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности |

| Этап освоения компетенции  | Показатель оценивания   | Критерий оценивания  |
|--|---|--|
| ПК -11.2<br>способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности | Применяет методы и средства, необходимые для организации и управления профессиональной деятельностью в Интернет-пространстве<br>Применяет информационные технологии в области электронной коммерции для работы в интернет-пространстве<br>Применяет основы проектирования применительно к профессиональной деятельности | Корректно применяет методы и средства, необходимые для организации и управления профессиональной деятельностью в Интернет-пространстве |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  | Разрабатывает отдельные элементы проектных решений в области электронной коммерции | Грамотно применяет информационные технологии в области электронной коммерции для работы в интернет-пространстве<br>Обоснованно и квалифицированно применяет основы проектирования применительно к профессиональной деятельности<br>Самостоятельно разрабатывает отдельные элементы проектных решений в области электронной коммерции |
|--|--|--|

В соответствии с учебным планом промежуточная аттестация осуществляется в форме экзамена. Оценка выставляется исходя из количества правильных ответов.

***Примеры тестовых заданий для проведения текущего контроля:***

Электронная цифровая подпись это:

1. - реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе;
2. – набор символов в электронном документе, подтверждающих его подлинность
3. – совокупность данных в виде имени и пароля пользователя информационной системы, а также печати организации на распечатке документа для удостоверения его подлинности.

Какие виды деятельности в Интернет признаются преступлениями?

1. Распространение рецептов изготовления наркотиков.
2. Распространение рекламы об интим - услугах и товарах
3. Размещение порнографической информации
4. Размещение информации, компрометирующей должностных лиц и правительство

Модель клиент – сервер это:

1. Вид электронной почты
2. Способ поиска информации клиентами Интернет
3. Архитектура взаимодействия удаленных пользователей с сервером

#### 4. Технология распределенной обработки данных

Размер пластиковой карты устанавливается:

1. Банком – эмитентом и может быть произвольным
2. Фирмой, принимающей оплату по пластиковым картам
3. Банком – эквайером и составляет  $L = 85.6$  мм,  $S = 53.9$  мм,  $H = 0.76$  мм
4. Международной организацией стандартизации ISO

Правовой основой электронной коммерцией является:

1. Электронная цифровая подпись.
2. Гражданский кодекс РФ
3. Закон «Об электронной цифровой подписи»

#### **Вопросы к зачету по дисциплине «Электронная коммерция» (формирование компетенций ПК-11.1).**

1. История возникновения и развития электронной коммерции.
1. Сформулируйте основные отличия электронного бизнеса от традиционной экономической деятельности. Какие бизнес – процессы охватывает ЭК?
2. Сущность, объективные предпосылки и тенденции развития электронного бизнеса
4. Какова роль информационной составляющей электронного бизнеса? Классификация видов бизнеса по сфере деятельности, основанных на ЭК. Объекты и субъекты ЭК.
5. Охарактеризуйте электронный бизнес, ориентированный на бизнес-партнера (B2B).
6. Охарактеризуйте электронный бизнес, ориентированный на конечного пользователя товаров и услуг (B2C).
7. Назовите и охарактеризуйте традиционные каналы получения информации, необходимой для деятельности торгового предприятия.
8. Назовите основные отличия Интернет от традиционных каналов получения информации.
9. Сформулируйте особенности процесса формирования цепочек добавления потребительской стоимости в электронном бизнесе (киберпространстве).
10. Назовите основные задачи, стоящие перед компанией, которая планирует развитие электронного бизнеса.
11. Сформулируйте основные вопросы, характеризующие сущность бизнес – решения в сфере электронного бизнеса.
12. Опишите структуру предпринимательского решения в сфере электронной коммерции
13. Опишите структуру управленческого решения в сфере электронной коммерции

14. Опишите структуру технологического решения в сфере ЭК.
15. Каково содержание начального этапа интеграции предприятия в экономическую деятельность в виртуальном пространстве?
16. Опишите эволюцию технологий управления информацией в ходе вхождения организации в ЭК.
17. Основные условия построения глобального информационного общества.
18. Экономические и технические предпосылки электронной коммерции.
19. Основные виды платежных систем в ЭК.
20. Достоинства и недостатки пластиковых кредитных карт.
21. Классификация товаров и услуг и способов их доставки в ЭК.
24. Финансовые услуги населению. Интернет – банкинг.
25. Маркетинговые функции систем ЭК.
26. Комплексная система обеспечения безопасности ЭК.
27. Виды и источники угроз безопасности в ЭК.
28. Технология создания ЭЦП. Правовая основа.
29. Какие особенности рекламы в Интернет делают ее конкурентноспособной в сравнении с традиционными каналами распространения рекламы?
30. Баннерные сети. Экономическая эффективность баннерной рекламы.
31. Сформулируйте основные задачи при создании электронного магазина.
32. Торговые системы в Интернет.
33. Что такое web-страница, web-сайт, web-узел, web-портал, web-форма?
34. Как получить доменное имя?
35. Системы управления закупками в Интернет.
36. Системы поиска встречных заявок.
37. Какие виды аукционов используются в ЭК?
38. Раскройте сущность и назовите основные преимущества клиент-серверной архитектуры систем обработки данных.
39. Зачем нужны апплеты и как они интегрируются в гипертекстовые документы?
40. Что такое хостинг и как он осуществляется?
41. Понятие эмитента, эквайера и их роль в платежных системах.
42. Виды расчетных пластиковых карт.

43. Электронные деньги.
44. Маркетинг в Интернет.
45. Проведение маркетинговых исследований в Интернет.
47. Организация электронных выставок в сети Интернет.

**Критерии оценки результатов:**

- (90-100% правильных ответов – 35 – 40 баллов
- 75-89% правильных ответов – 21- 34 баллов
- 60-74% правильных ответов – 10 – 20 баллов
- менее 60% правильных ответов – менее 10 баллов)

**Критерии оценки результатов текущего контроля успеваемости (в сумме максимум 60 баллов):**

Критерии оценки работ, выполняемых на семинарских и практических занятиях – максимальная оценка за каждое задание – 10 баллов.

1. Процент практических занятий, посещенных студентом (бонус за посещаемость более 90% - 5 баллов).
2. Работа на практическом занятии (участие в обсуждении вопросов рассматриваемой темы) - 1 балл за полностью раскрытый вопрос.
3. Выполнение индивидуальных заданий: баллы выставляются исходя из качества выполнения заданий – максимальная сумма баллов - 10.
4. Выступление с докладом.

Баллы по текущей работе доводятся до обучающихся в начале изучения дисциплины.

Итоговая сумма баллов по промежуточной аттестации студентов складывается из суммы баллов, полученных ими по результатам текущего контроля успеваемости и количества баллов по тесту промежуточной аттестации. Оценка «зачтено» выставляется студенту, набравшему в сумме не менее 60 баллов.

**Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций**

| Обозначения |            | Формулировка требований к степени сформированности компетенции |                           |                          |
|-------------|------------|--|---------------------------|--------------------------|
| Цифр.       | Оценка     | Знать  | Уметь                     | Владеть                  |
| 1           | Не зачтено | Отсутствие знаний  | Отсутствие умений         | Отсутствие навыков       |
| 2           | Не зачтено | Фрагментарные знания   | Частично освоенное умение | Фрагментарное применение |
| 3           | Зачтено    | Общие, но не   | В целом успешное,         | В целом                  |

|   |         |  |  |  |
|---|---------|--|--|--|
|   |         | структурированные знания                               | но не систематически осуществляемое умение               | успешное, но не систематическое применение                           |
| 4 | Зачтено | Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания | В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение | В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков |
| 5 | Зачтено | Сформированные систематические знания                  | Сформированное умение                                    | Успешное и систематическое применение навыков                        |

**Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений**

| Обозначения |            | Формулировка требований к степени сформированности компетенции  |
|-------------|------------|---|
| Цифр.       | Оценка     |   |
| 1           | Не зачтено | Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале  |
| 2           | Не зачтено | Знать на уровне ориентирования, представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения   |
| 3           | Зачтено    | Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях   |
| 4           | Зачтено    | Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения  |
| 5           | Зачтено    | Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины |

#### 4.4. Методические материалы

##### Процедуры и средства оценивания элементов компетенций по дисциплине «Электронная коммерция»

| Процедура проведения       | Средство оценивания         |   |                                   |                                    |  |
|----------------------------|-----------------------------|---|-----------------------------------|------------------------------------|--|
|                            | Текущий контроль            |   |                                   |                                    | Промежуточный контроль                     |
|                            | Выполнение устных заданий   | Выполнение докладов                     | Выполнение тестового задания      | Выполнение индивидуального задания | Зачет                                      |
| Продолжительность контроля | По усмотрению преподавателя | По усмотрению преподавателя             | По усмотрению преподавателя       | По усмотрению преподавателя        | В соответствии с принятыми нормами времени |
| Форма проведения контроля  | Устный опрос                | Письменная форма                        | Письменный опрос                  | Письменная форма                   | В письменной форме                         |
| Вид проверочного задания   | Устные вопросы              | Письменный опрос                        | тестовое задание                  | Письменный опрос                   | зачет                                      |
| Форма отчета               | Устные ответы               | Ответы в письменной форме               | Ответы в письменной форме         | Ответы в письменной форме          | Ответы в письменной форме                  |
| Раздаточный материал       |                             | Справочная литература-Консультант плюс. | Учебная литература для подготовки | Справочная литература              | Справочная литература                      |

**Самостоятельная работа студентов включает:** самостоятельное изучение разделов, повторение практического материала и материала учебников, подготовка к текущему контролю; изучение дополнительной и рекомендованной литературы для подготовки к написанию и защите курсовой работы и доклада, выполнение заданий во время практических занятий по учебному плану

**Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение**

1 Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества

использования электронной коммерции

2 Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия.

3.Корпоративные представительства в Интернете. Вертикальные торгово-закупочные площадки в Интернете

4.Концепция географической информационной системы. Способы защиты от киберпреступности. Основные направления развития систем

#### **Критерии оценки самостоятельной работы студентов**

| <b>Параметр</b>   | <b>Оценка<br/>(по 5 шкале)</b> |
|---|--------------------------------|
| Студент ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на <b>системном</b> уровне, допустил при этом не более 1 ошибки в ответе (85% и более) . | <b>5 баллов</b>                |
| Студент ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на аналитическом уровне, допустил при этом более 1, но менее 3 ошибок (75-85%) .         | <b>4 балла</b>                 |
| Студент не ответил на вопрос полностью или допустил 3-4 ошибки (65%-75%), проявил знание, умения и владения на репродуктивном уровне,.                | <b>3 балла</b>                 |
| Студент практически не ответил на вопрос, проявил знание, умения и владения на ориентировочном уровне (допустил более 5 ошибок (менее 65%).           | <b>2 балла</b>                 |

#### **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

В процессе освоения учебной дисциплины используются разнообразные формы контроля знаний: устный опрос (в форме собеседования), доклады, тестирование.

Рейтинг-контроль проводится в процессе изучения дисциплины с целью закрепления лекционного материала в 5 этапов согласно графику текущей и итоговой аттестации студентов. Согласно учебному плану проводится итоговая аттестация – зачет.

Студент аттестовывается по результатам практических занятий при соблюдении следующих условий: при выполнении всех домашних заданий, которые преподаватель дает к каждому практическому занятию.

Общая оценка успеваемости студента по предмету выставляется за полученный совокупный результат:



1. Опросы. После изучения каждой темы осуществляется устный контроль ее ключевых вопросов (оцениваются по 3-бальной шкале).
2. Написание докладов по одной из предложенных тем.  
Темы сформулированы таким образом, чтобы побудить обучающихся самостоятельно более глубоко, чем в лекционном материале, изучить какой-либо аспект деятельности и тем самым привить навыки работы со специальной литературой (оцениваются по 5-бальной шкале).
3. Выполнение тестирования (оценивается по 12-бальной шкале).
4. Итоговая аттестация – зачет (максимальное количество баллов – 40).

При непосещении практических занятий по любой причине студент выполняет индивидуальную работу по каждой пропущенной теме, составленную по усмотрению преподавателя.

Таблица перевода балльно-рейтинговых оценок в пятибалльную систему

## **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **6.1. Основная литература**

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс]: правовое регулирование/ Савельев А.И.— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, 2014.— 543 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс]/ Калужский М.Л.— Электрон. текстовые данные.— М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014.— 327 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кобелев О.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 684 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52308>.— ЭБС «IPRbooks»

### **6.2. Дополнительная литература**

1. Электронные финансы. Мифы и реальность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.Л. Достов [и др.].— Электрон. Текстовые данные.— М.: ЦИПСИР, 2012.— 232 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10534>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Брацун Д.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения/ Брацун Д.А.— Электрон. текстовые данные.—

Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013.— 97 с.—  
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32089>.— ЭБС «IPRbooks»

3. Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса [Электронный ресурс]/ Гаврилов Л.П.— Электрон. Текстовые данные.— М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2009.— 592 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8723>.— ЭБС «IPRbooks»

4. Бизнес-энциклопедия «Платежные карты» [Электронный ресурс]/ И.М. Голдовский [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: ЦИПСИР, 2014.— 554 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/38527>.— ЭБС «IPRbooks»

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Информационно-справочная система Консультант плюс
2. Информационно-справочная система «Гарант»

### **6.4. Нормативно-правовые документы**

Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2. - М.: ИНФРА-М, 2015.

### **6.5. Интернет-ресурсы**

Сайты интернет магазинов, например  
[www.OZON.ru](http://www.OZON.ru)  
[ru.aliexpress.com](http://ru.aliexpress.com)  
[www.avito.ru](http://www.avito.ru)

## **7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.**

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: [www.nns.ru](http://www.nns.ru); Российская государственная библиотека. URL: [www.rsl.ru](http://www.rsl.ru); Российская национальная библиотека. URL: [www.nnir.ru](http://www.nnir.ru); Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-

библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.