

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

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»
(наименование факультета)

Кафедра международной коммерции
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры
международной коммерции
Протокол от «02» сентября 2019 г.
№ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.17 «Электронная коммерция»
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.06 Торговое дело
(код, наименование направления подготовки)

«Технологии продаж в современном бизнесе»
(профиль)

Бакалавр
(квалификация)

Очная
(форма обучения)

Год набора – 2020

Москва, 2019 г.

Автор (ы)-составители

К.т.н., доцент

(ученое звание, ученая степень, должность)

Перекрестов В.А.

(подпись)

(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

международной коммерции д.э.н., профессор

(наименование кафедры) (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 Б1.В.17 «Электронная коммерция» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	ПК-12.2	Способность информационного обеспечения коммерческой деятельности организации

1.2.В результате освоения дисциплины Б1.В.17 «Электронная коммерция» у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС-08.035 В/03.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	ПК-12.2	на уровне знаний: Методы проведения маркетинговых исследований в области распределения (дистрибуции) и продаж Подходы к формированию сбытовой политики организации Законодательство Российской Федерации и международное право в области маркетинговой деятельности, стандарты и этические принципы, регулирующие сбытовую деятельность организации
		на уровне умений: Работать с информацией и базами данных по системе распределения Выполнять маркетинговые действия по выбору каналов распределения (дистрибуции) Создавать каналы распределения (дистрибуции) в организации Оценивать результативность каналов распределения (дистрибуции) Проводить оценку сбытовой политики организации Управлять продажами товаров и услуг

		<p>на уровне навыков:</p> <p>Формирование средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации</p> <p>Разработка комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации</p> <p>Разработка сбытовой политики организации</p> <p>Совершенствование системы распределения (дистрибуции) в организации</p>
<p>06.029</p> <p>A/02.5</p> <p>Составление коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основе типовых коммерческих предложений</p>	ПК-12.2	<p>на уровне знаний:</p> <p>Методы систематизации информации</p> <p>Правила использования программ для подготовки презентаций</p> <p>Программы работы с таблицами и правила их использования</p> <p>Правила работы с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и недостатки продукции ведущих мировых и российских производителей инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Организационная структура организации</p> <p>на уровне умений:</p> <p>Работать с базой данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Консультировать клиентов и партнеров по вопросам приобретения и использования (эксплуатации) инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Обрабатывать информацию о коммерческих предложениях по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Вести учет коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</p> <p>Работать с компьютерным и офисным оборудованием</p> <p>Вести деловую переписку</p> <p>Вести деловые переговоры</p>

		на уровне навыков: Ведение базы данных типовых предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Информирование клиентов об условиях продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих Подготовка коммерческих предложений по продаже инфокоммуникационных систем и/или их составляющих на основании базы данных типовых предложений Согласование условий продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих с вышестоящим руководством
--	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.17 «Электронная коммерция» в соответствии с учебным планом направления подготовки «Торговое дело», профиль «Технологии продаж в современном бизнесе» изучается на 4-ом курсе в 7-ом семестре.

Изучение дисциплины базируется на следующих предшествующих дисциплинах: Б1.Б.06 Математика (1, 2, 3 семестры), Б1.Б.07 Информатика (1 семестр), Б1.Б.23 Программные средства офисного назначения (2 семестр), Б1.Б.12 Маркетинг (5 семестр).

Дисциплина Б1.В.17 «Электронная коммерция» является основой для прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, в том числе технологической практики.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

Общая трудоемкость – 3 зач. единицы (108/81 час.)

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

По дисциплине Б1.В.17 «Электронная коммерция» выделяется (академический час./астрономич.час.):

на контактную работу с преподавателем выделяется 36/27 час, в том числе:

- лекции – 0

- практические занятия – 36/27

на самостоятельную работу обучающихся – 72/54.

3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины

Очная форма обучения

№п/п	Наименование темы (разделов)	Объем дисциплины, час./астрономич.час.				СР	Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточно й аттестации
		Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
		Лекции	ЛР/ЭО ДОТ	ПЗ/ЭО ДОТ	КСР		

Очная форма обучения							
1.	Введение. Раздел 1. Электронная торговля - общие понятия, терминология, основные тенденции развития	18		6		12	
2.	Тема 1.1 Определение и принципы развития электронной торговли	6		2		4	О, Т, Д
3.	Тема 1.2. Развитие электронной торговли в мировой экономике	6		2		4	О, Т, Д
4.	Тема 1.3. Развитие электронной торговли в России	6		2		4	О, Т, Д
5.	Раздел 2. Нормативно - правовая база	12		4		8	
6.	Тема 2.1. Международные нормативно-правовые акты	6		2		4	О, Т, Д
7.	Тема 2.2 Российские нормативно-правовые акты	6		2		4	О, Т, Д
8.	Раздел 3 Виды коммерческой деятельности в электронной торговле	28		10		18	
9.	Тема 3.1. Интернет-магазины	8		4		4	О, Т, Д, ИЗ
10.	Тема 3.2 Интернет-аукционы	6		2		4	О, Т, Д
11.	Тема 3.3. Электронные биржи и торговые площадки.	6		2		4	О, Т, Д
12.	Тема 3.4. Межкорпоративная электронная торговля	8		2		6	О, Т, Д
13.	Раздел 4 Реклама и маркетинг в электронной торговле	14		6		8	
14.	Тема 4.1. Особенности рекламы в электронной торговле. Приемы построения и «раскрутки» сайта.	2		2			О, Т, Д
15.	Тема 4.2. Баннерная реклама	6		2		4	О, Т, Д

16.	Тема 4.3. Маркетинг в электронной торговле.	6		2		4	О, Т, Д
17.	Раздел 5. Разработка бизнес-планов и определение эффективности в электронной торговле.	20		6		14	
18.	Тема 5.1. Сбор и обработка исходной информации	6		2		4	О, Т, Д
19.	Тема 5.2. Цели бизнес-планирования.	6		2		4	О, Т, Д
20.	Тема 5.3. План сбытовой деятельности. Финансовый план. Риски	8		2		6	О, Т, Д
21.	Раздел 6. Платежные системы в электронной торговле.	16		4		12	
22.	Тема 6.1. Классификация платежей и платежных систем.	8		2		6	О, Т, Д
23.	Тема 6.2. Вопросы безопасности платежей через Интернет	8		2		6	О, Т, Д
	Всего:	108/81 3		36/27		72/5 4	зачет

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

Содержание 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 другие 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 Б1.В.17 «Электронная коммерция» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Проверяется степень освоения следующих компетенций: ПК-12.2 (второй 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 практических занятий, самостоятельной работы, подготовки докладов направлена на формирование следующих компетенций ПК-12.2

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 другие 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 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

Параметр	Оценка (по 5 шкале)
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 отступления от композиционного плана построения текста, или есть одна-две орфографические (пунктуационные или стилистические) ошибки.	4
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-12	Способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий	ПК-12.2	Способность информационного обеспечения коммерческой деятельности организации

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-12.2	<p>Применяет методы и средства, необходимые для организации и управления профессиональной деятельностью в Интернет-пространстве</p> <p>Применяет информационные технологии в области электронной коммерции для работы в интернет-пространстве</p> <p>Применяет основы проектирования применительно к профессиональной деятельности</p> <p>Разрабатывает отдельные элементы проектных решений в области электронной коммерции</p>	<p>Корректно применяет методы и средства, необходимые для организации и управления профессиональной деятельностью в Интернет-пространстве</p> <p>Грамотно применяет информационные технологии в области электронной коммерции для работы в интернет-пространстве</p> <p>Обоснованно и квалифицированно применяет основы проектирования применительно к профессиональной деятельности</p> <p>Самостоятельно разрабатывает отдельные элементы проектных решений в области электронной коммерции</p>

В соответствии с учебным планом промежуточная аттестация осуществляется в форме зачета. 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-12.2).

1. История возникновения и развития электронной коммерции.
2. Сформулируйте основные отличия электронного бизнеса от традиционной экономической деятельности. Какие бизнес – процессы охватывает ЭК?
3. 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 структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом 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

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

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 промежуточной аттестации студентов. Согласно учебному плану проводится промежуточная 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. Промежуточная 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.

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

6.1. Основная литература

1. Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кудряшов А.А.— Электрон. текстовые данные.— Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017.— 175 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75426.html> — ЭБС «IPRbooks»
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» URL: <http://drussia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf/>
3. Прохоров А. Цифровая трансформация в цифрах. URL: <http://www.osp.ru/os/2016/02/13049319/>
4. Кобелев, О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / О. А. Кобелев; под редакцией С. В. Пирогов. — М.: Дашков и К, 2017. — 684 с. — ISBN 978-5-394-01738-4. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/60477.html>
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»
5. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, 2019. — 90 с. — ISBN 978-5-394-03372-8. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85492.html>

6.2. Дополнительная литература

1. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т1: монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.]; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — М.: Дашков и К, 2019. — 410 с. — ISBN 978-5-394-03308-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85710.html>
2. Минько, Э. В. Основы коммерции: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг» / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 512 с. — ISBN 978-5-238-01224-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71034.html>
3. Бест Р. Маркетинг от потребителя/ перевод с английского Павла Миронова. - 6-е изд., перераб. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
4. Паркер Дж. Революция платформ: как сетевые рынки меняют экономику - и как заставить их работать на вас / Джеффри Паркер, Маршалл ван Альстин, Санджит Чаудари; перевод с английского Елизаветы Пономаревой. - Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017.
5. Калужский, М. Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка / М. Л. Калужский. — М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. — 327 с. — ISBN 978-5-282-03365-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>
6. 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»

7. 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»
8. 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

ru.aliexpress.com

www.avito.ru

Материалы Всемирного экономического форума в Давосе [URL:https://www.weforum.org/](https://www.weforum.org/)

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; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮПАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.