

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 15:30:44

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Самарский государственный экономический университет»

Институт Экономика предприятий
Кафедра Цифровых технологий и решений

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.07 Электронная коммерция
Основная профессиональная образовательная программа	Направление 09.03.03 ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА программа "Прикладная информатика в электронной экономике"

Методический отдел УМУ
« 00 » _____ 2020г.
_____ / Каланчева М.А./

Научная библиотека СГЭУ
« 00 » _____ 2020 г.
_____ / _____

Рассмотрено к утверждению
на заседании кафедры Цифровых технологий и решений
(протокол № 8 от 03.03.2020г.)
Зав. кафедрой _____ / Погорелова Е.В./

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2020

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Электронная коммерция входит в вариативную часть блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Философия, Деловые коммуникации, Теория систем и системный анализ, Концепции современного естествознания, Экология, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Электронный документооборот, Корпоративные информационные системы в экономике, Вычислительные системы, сети и телекоммуникации, Адаптация лиц с ОВЗ, Операционные системы, Информационные системы и технологии, Информатика, Основы программирования, Высокоуровневые методы информатики и программирования

Последующие дисциплины по связям компетенций: Электронные платежные системы, Электронное правительство, Разработка программных приложений на платформе 1С, Электронные торговые площадки, Электронные витрины, Тестирование, адаптация и сопровождение программного обеспечения, Профессиональная этика, Программная инженерия, Проектирование информационных систем, Проектирование систем электронной коммерции, Современные программные решения на платформе 1С, Аудит качества информационных систем, Оценка качества информационных систем, Облачные технологии, Организация вычислительных процессов в облачных технологиях

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Электронная коммерция в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Общекультурные компетенции (ОК):

ОК-7 - способностью к самоорганизации и самообразованию

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть
ОК-7	<p>принципы и технологии, методы и средства самоорганизации и самообразования; основы и структуру самостоятельной работы, принципы конспектирования устных сообщений, разновидности методов публикации документов, организацию справочно-информационной деятельности в области электронной коммерции; основные теоретические</p>	<p>самостоятельно организовывать свою деятельность, заниматься самообразованием; понимать основы и структуру самостоятельной работы, абстрактно мыслить, обобщать, анализировать, воспринимать информацию; организовывать справочно-информацио</p>	<p>владеть культурой мышления способностью к обобщению, анализу, восприятию информации; навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции;</p>

	положения, лежащие в основе развития электронной коммерции;	нную деятельность в области электронной коммерции, логически строить письменную и устную речь; использовать инструментарий обеспечения высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности в области электронной коммерции;	
--	---	--	--

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - способностью использовать основные законы естественнонаучных дисциплин и современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОПК-3	Знать	Уметь	Владеть
	основные законы естественнонаучных дисциплин; основные законодательные и нормативные документы в сфере электронной коммерции; основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции;	пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции; ориентироваться в трендах и перспективах электронной коммерции;	навыком пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции; навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции.

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - способностью проводить описание прикладных процессов и информационного обеспечения решения прикладных задач

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-7	Знать	Уметь	Владеть
	основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции;	проектировать структуру приложений электронной коммерции; использовать инструментальные программные средства разработки и сопровождения систем	навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции; технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для

современные информационные технологии и средства разработки систем электронной коммерции	электронной коммерции	создания сетевых приложений, работающих с серверными базами данных
--	-----------------------	--

ПК-8 - способностью программировать приложения и создавать программные прототипы решения прикладных задач

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть
ПК-8	основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции; современные информационные технологии и средства разработки систем электронной коммерции	проектировать структуру приложений электронной коммерции; использовать инструментальные программные средства разработки и сопровождения систем электронной коммерции	навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции; технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для создания сетевых приложений, работающих с серверными базами данных

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	55.15/1.53
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	33.85/0.94
Промежуточная аттестация	19/0.53
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	9.15/0.25
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	95.85/2.66
Промежуточная аттестация	3/0.08
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Электронная коммерция представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Системы электронной коммерции	8	16			15	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2, ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2,

							ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2	
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	10	20			18,85	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2, ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2, ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2	
	Контроль	19						
	Итого	18	36	0.15	1	33.85		

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Системы электронной коммерции	2	2			40	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2, ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2, ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	2	2			55,85	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2,

							ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2, ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2
	Контроль	3					
	Итого	4	4	0.15	1	95.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Системы электронной коммерции	лекция	Сущность электронной коммерции. Основные термины и понятия. Базовые принципы и направления развития электронной коммерции.
		лекция	Бизнес-процессы, характеризующие электронную коммерцию. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Финансовый сектор электронной коммерции
		лекция	Секторы рынка электронной коммерции. Сектор бизнес-бизнес (Business-to-Business). Торговые площадки, электронные биржи и корпоративные аукционы B2B. Сектор бизнес-потребитель (Business-to-Customer). Веб-витрины (каталоги), Интернет-магазины и торговые информационные системы B2C.
		лекция	Сектор бизнес-государство (Business-to-Government). Интернет-аукционы B2G. Сектор бизнес-сотрудник (Business-to-Employee). Корпоративные сайты и порталы B2E: сущность, структура, виды и механизмы функционирования.
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	лекция	<i>Принципы создания и программное обеспечение серверов Internet. Особенности организации WEB – серверов: Обзор пакета Windows Internet Information Server (IIS) как платформы серверов Internet и создания сетевых мировых информационных ресурсов.</i>

			Особенности организации WEB, FTP, DNS и прокси-серверов. Настройка IIS. Организация публикации WEB-страниц: создание собственного WEB – сервера, размещение сайтов на сервере провайдера или на других серверах.
		лекция	<i>Язык гипертекстовой разметки HTML. Создание WEB – страниц средствами HTML:</i> Обзор средств создания ресурсов WWW. Особенности структурированного языка гипертекстовой разметки HTML как основы создания WEB – страниц.
		лекция	Создание WEB – страниц: обзор языка HTML - форматирование и работа с элементами текста, вставка гиперссылок и изображений, организация фреймов, таблиц. Применение таблиц стилей. Специальные редакторы для разработки WEB - страниц. : обзор возможностей. Создание интерактивных WEB-страниц для передачи информации на сервер (формы).
		лекция	<i>Применение при разработке сетевых информационных ресурсов скриптовых языков, методов объектной модели Internet Explorer:</i> Объектная модель Internet Explorer. Взаимодействие между объектами. Создание более сложных элементов интерфейса WEB - страниц с использованием языков программирования. Рассмотрение объектов, свойств, методов языка Visual Basic Script. Разработка скриптовых программ для применения их в WEB – страницах.
		лекция	<i>Технологии серверной обработки информации. Объекты, свойства, методы, применяемые в технологиях. Разработка программ серверной обработки информации:</i> Разработка WEB - интерфейса доступа к серверным базам данных, серверная обработка информации с выдачей результатов пользователю с применением технологий серверной обработки информации. Использование программных средств идентификации пользователей при работе с базами данных, создание сетевых средств администрирования базы данных. Основные принципы разработки WEB-дизайна.

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Системы электронной коммерции	практическое занятие	Сущность электронной коммерции. Основные термины и понятия. Базовые принципы и направления развития электронной коммерции.
		практическое занятие	Бизнес-процессы, характеризующие электронную коммерцию. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Финансовый сектор электронной коммерции
		практическое занятие	Секторы рынка электронной коммерции. Сектор бизнес-бизнес (Business-to-Business). Торговые площадки, электронные биржи и корпоративные аукционы B2B. Сектор бизнес-потребитель (Business-to-Customer). Веб-витрины (каталоги), Интернет-магазины и торговые информационные системы B2C.
		практическое занятие	Сектор бизнес-государство (Business-to-Government). Интернет-аукционы B2G. Сектор бизнес-сотрудник (Business-to-Employee). Корпоративные сайты и порталы B2E: сущность, структура, виды и механизмы функционирования.
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	практическое занятие	<i>Принципы создания и программное обеспечение серверов Internet. Особенности организации WEB – серверов: Обзор пакета Windows Internet Information Server (IIS) как платформы серверов Internet и создания сетевых мировых информационных ресурсов. Особенности организации WEB, FTP, DNS и прокси-серверов. Настройка IIS. Организация публикации WEB-страниц: создание собственного WEB – сервера, размещение сайтов на сервере провайдера или на других серверах.</i>
		практическое занятие	<i>Язык гипертекстовой разметки HTML. Создание WEB – страниц средствами</i>

			<i>HTML:</i> Обзор средств создания ресурсов WWW. Особенности структурированного языка гипертекстовой разметки HTML как основы создания WEB – страниц.
		практическое занятие	Создание WEB – страниц: обзор языка HTML - форматирование и работа с элементами текста, вставка гиперссылок и изображений, организация фреймов, таблиц. Применение таблиц стилей. Специальные редакторы для разработки WEB - страниц. : обзор возможностей. Создание интерактивных WEB-страниц для передачи информации на сервер (формы).
		практическое занятие	<i>Применение при разработке сетевых информационных ресурсов скриптовых языков, методов объектной модели Internet Explorer:</i> Объектная модель Internet Explorer. Взаимодействие между объектами. Создание более сложных элементов интерфейса WEB - страниц с использованием языков программирования. Рассмотрение объектов, свойств, методов языка Visual Basic Script. Разработка скриптовых программ для применения их в WEB – страницах.
		практическое занятие	<i>Технологии серверной обработки информации. Объекты, свойства, методы, применяемые в технологиях. Разработка программ серверной обработки информации:</i> Разработка WEB - интерфейса доступа к серверным базам данных, серверная обработка информации с выдачей результатов пользователю с применением технологий серверной обработки информации. Использование программных средств идентификации пользователей при работе с базами данных, создание сетевых средств администрирования базы данных. Основные принципы разработки WEB-дизайна.

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Системы электронной коммерции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450865>

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425884>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)
3. 1С: Предприятие 8 Управление торговлей
4. БЭСТ-Маркетинг
5. Moodle (Moodle is provided freely as Open Source software, under the GNU General Public License)
6. 7-Zip (free software with open source)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Электронная коммерция:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-

	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020 г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Общекультурные компетенции (ОК):

ОК-7 - способностью к самоорганизации и самообразованию

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОК-7з1 Знать принципы и технологии, методы и средства самоорганизации и самообразования; основы и структуру самостоятельной работы, принципы конспектирования устных сообщений, разновидности методов публикации документов, организацию справочно-информационной деятельности в области электронной коммерции	ОК-7у1 Уметь самостоятельно организовывать свою деятельность, заниматься самообразованием; понимать основы и структуру самостоятельной работы, абстрактно мыслить, обобщать, анализировать, воспринимать информацию; организовывать справочно-информационную деятельность в области электронной коммерции, логически строить письменную и устную речь	ОК-7в1 Владеть (иметь навыки) культурой мышления способностью к обобщению, анализу, восприятию информации
Повышенный	ОК-7з2 Знать принципы и технологии, методы и средства самоорганизации и самообразования; основы и структуру самостоятельной работы, принципы конспектирования устных сообщений, разновидности методов публикации документов, организацию справочно-информационной деятельности в области электронной коммерции;	ОК-7у2 Уметь самостоятельно организовывать свою деятельность, заниматься самообразованием; понимать основы и структуру самостоятельной работы, абстрактно мыслить, обобщать, анализировать, воспринимать информацию; организовывать справочно-информационную деятельность в области электронной коммерции;	ОК-7в2 Владеть (иметь навыки) владеть культурой мышления способностью к обобщению, анализу, восприятию информации; навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции

основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции	ую деятельность в области электронной коммерции, логически строить письменную и устную речь; использовать инструментарий обеспечения высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности в области электронной коммерции	
---	--	--

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - способностью использовать основные законы естественнонаучных дисциплин и современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОПК-3з1 Знать основные законы естественнонаучных дисциплин; основные законодательные и нормативные документы в сфере электронной коммерции; основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции	ОПК-3у1 Уметь пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции	ОПК-3в1 Владеть (иметь навыки) навыками пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции
Повышенный	ОПК-3з2 Знать основные законы естественнонаучных дисциплин; основные законодательные и нормативные документы в сфере электронной коммерции; основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции	ОПК-3у2 Уметь пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции; ориентироваться в трендах и перспективах электронной коммерции	ОПК-3в2 Владеть (иметь навыки) навыками пользоваться нормативными документами в сфере электронной коммерции; навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - способностью проводить описание прикладных процессов и информационного обеспечения решения прикладных задач

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ОК-7з1 Знать основные теоретические положения,	ОК-7у1 Уметь проектировать	ОК-7в1 Владеть (иметь навыки) навыками

	лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции.	структуру приложений электронной коммерции	технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для создания сетевых приложений, работающих с серверными базами данных
Повышенный	ОК-7з2 Знать основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции; современные информационные технологии и средства разработки систем электронной коммерции	ОК-7у2 Уметь проектировать структуру приложений электронной коммерции; использовать инструментальные программные средства разработки и сопровождения систем электронной коммерции	ОК-7в2 Владеть (иметь навыки) навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции; технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для создания сетевых приложений, работающих с серверными базами данных

ПК-8 - способностью программировать приложения и создавать программные прототипы решения прикладных задач

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК-8з1 Знать основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции	ПК-8у1 Уметь проектировать структуру приложений электронной коммерции	ПК-8в1 Владеть (иметь навыки) технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для создания сетевых приложений, работающих с серверными базами данных
Повышенный	ПК-8з2 Знать основные теоретические положения, лежащие в основе развития электронной коммерции; основные проблемы, возникающие при функционировании различных приложений электронной коммерции; современные	ПК-8у2 Уметь проектировать структуру приложений электронной коммерции; использовать инструментальные программные средства разработки и сопровождения систем электронной коммерции	ПК-8в2 Владеть (иметь навыки) навыком пользоваться нормативными документами в системе электронной коммерции; технологиями создания сетевых систем электронной коммерции, технологиями серверной обработки информации для создания сетевых приложений, работающих с

информационные технологии и средства разработки систем электронной коммерции		серверными базами данных
--	--	--------------------------

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Системы электронной коммерции	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2, ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2, ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	ОП-7з1, ОК-7з2, ОК-7у1, ОК-7у2, ОК-7в1, ОК-7в2, ОПК-3з1, ОПК-3з2, ОПК-3у1, ОПК-3у2, ОПК-3в1, ОПК-3в2, ПК-7з1, ПК-7з2, ПК-7у1, ПК-7у2, ПК-7в1, ПК-7в2, ПК-8з1, ПК-8з2, ПК-8у1, ПК-8у2, ПК-8в1, ПК-8в2	Оценка докладов Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Системы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Влияние изменения структуры затрат и качества информации на рост экономической эффективности торгового предприятия при внедрении ИТ. 2. Роль Федерального закона «Об электронной цифровой подписи» в юридическом признании электронных документов. 3. Обострение конкурентной борьбы как следствие внедрения ИТ в бизнес-процессы коммерческой фирмы. 4. Интернет-магазин и традиционный магазин — сравнительная характеристика. 5. Интернет-витрина — первый шаг в создании интернет-магазина. 6. Пути и методы создания интернет-магазина. 7. Организация торгово-технологического процесса в розничной интернет-торговле. 8. Организация сайта интернет-магазина. 9. Организация книжной торговли в Интернете. 10. Организация продажи крупной бытовой техники в Интернете.

	11. Особенности организации продажи парфюмерных товаров в Интернете. 12. Особенности организации продажи продовольственных товаров в Интернете. 13. Привлечение покупателей в интернет-магазин. 14. Организация работы интернет-аукционов. 15. Дебетовые платежные системы Интернета и их характеристика. 16. Кредитные платежные системы Интернета и их характеристика. 17. Организации расчетов при использовании электронных денег. 18. Интернет-банкинг в России и за рубежом. 19. Телебанкинг и платежи с использованием war-технологии. 20. Платежная система Cyber Plat. 21. Платежная система Assist. 22. Платежная система «Рапида».
Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	1. Телефонные системы электронных платежей. 2. Электронные системы приема коммунальных платежей. 3. Расширение посреднической деятельности в интернет-среде. 4. Эффективность брокерских операций в интернет-среде. 5. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия при использовании смешанного способа торговли. 6. Разновидности электронных торговых площадок. 7. Технология деятельности интернет-биржи. 8. Услуга интернет-банкинга в России и за рубежом. 9. Брокерские услуги в Интернете. 10. Требования к информации в туристическом бизнесе. 11. Рынок туристических услуг в Интернете. 12. Компьютерные образовательные программы и их применение. 13. Средства общения в Интернете. 14. Назначение и организация электронной почты. 15. Влияние Федерального закона «Об информации, информатизации и защите информации» на развитие электронной коммерции. 16. Понятие информационной системы в российском законодательстве. 17. Гражданский кодекс РФ как основной юридический документ формирования правового поля электронной коммерции.

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

Коммерция — это:

- любая деятельность, в том числе разового характера, направленная на получение при-были;
- деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление процесса купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли;
- деятельность, отличительными чертами которой является: регулярность, инновацион-ность, вложение капиталов и экономические риски.

Интернет-экономика включает в себя:

- глобальные компьютерные сети, программные приложения, человеческие ресурсы, системы электронных платежей, законодательную политику;
- глобальные открытые компьютерные сети, программные приложения, взаимосвязанные электронные рынки с различными механизмами обмена, человеческие ресурсы, системы электронных платежей;
- открытую доступную сетевую среду, взаимосвязанные электронные рын

В традиционной коммерции:

- все составляющие (товар, субъект и процесс) — физические;
- товар физический, процесс проведения сделки и субъект — цифровые; Методические

материалы

в) товар и субъект — физические, а процесс проведения сделки - цифровой,

Повышение эффективности за счет внедрения средств электронной коммерции определяется:

- а) повышением транзакционных издержек, снижением конкуренции, снижением цен, расширением дисперсии цен для идентичного товара;
- б) снижением транзакционных издержек, снижением цен, сужением дисперсии цен для идентичного товара, частой модификацией цен, повышением конкуренции;
- в) снижением транзакционных издержек, снижением цен, сужением дисперсии цен для идентичного товара, частой модификацией цен, снижением конкуренции.

Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках:

- а) физических и наукоемких товаров;
- б) цифровых и не наукоемких товаров;
- в) цифровых и наукоемких товаров.

Властные структуры могут использовать технологии электронной коммерции для того, чтобы:

- а) повысить эффективность своей деятельности;
- б) расширить перечень услуг, оказываемых налогоплательщикам;
- в) снизить уровень налогообложения.

Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

- а) меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя;
- б) не имеет никакого влияния на рынок труда;
- в) способна заметно снизить уровень безработицы.

Роль электронной коммерции в современном мире состоит в том, что:

- а) ее технологии обеспечивают возможность хозяйствующим субъектам быстро и без посредников находить коммерческого партнера с минимальными транзакционными издержками;
- б) она обеспечивает хозяйствующим субъектам с минимальными транзакционными издержками;
- с) быстро и без посредников находить коммерческого партнера; d) она позволяет использовать в бизнесе достижения научно-технического прогресса в области информационно-коммуникационных технологий.

В основе электронной коммерции лежат:

- а) сеть Интернет;
- б) новые технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;
- с) информационные технологии.

Принято выделять следующие группы классификации по виду субъектов ЭК:

- а) администрация-администрация, бизнес-администрация, администрация-потребитель;
- б) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, бизнес-администрация;

с) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, потребитель-администрация.

Основное преимущество электронной коммерции состоит в:

- а) удобстве и комфортности для пользователей;
- б) скорости совершения сделок;
- с) значительном сокращении транзакционных издержек;
- д) отсутствии необходимости личного общения при совершении сделки.

Стандарты ЭДИФАКТ, это:

- а) правила, рекомендованные Организацией Объединенных Наций для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте;
- б) международный стандарт работы с коммерческой информацией в электронном виде;
- с) правила создания, обмена и обработки электронных сообщений при совершении коммерческих операций с помощью технологий электронной коммерции.

Пересмотр Классификатора ИНКОТЕРМС-2000 и его замена на ИНКОТЕРМС-2010 был вызван:

- а) произошедшими изменениями в условиях поставки товаров;
- б) необходимостью предоставления возможности участникам коммерческих сделок использовать электронные сообщения при выполнении своих обязательств, связанных с поставкой товаров;
- с) истечением срока действия классификатора ИНКОТЕРМС-2000.

Основные требования по правилам и процедурам электронной коммерции вырабатывают:

- а) провайдеры и разработчики программного обеспечения;
- б) субъекты электронной коммерции;
- с) международные организации.

Инструментами электронной коммерции являются:

- а) классификаторы;
- б) стандарты, регламентирующие работу с электронными сообщениями;
- с) автоматизированные системы электронной коммерции;
- д) инструменты WEB-маркетинга;

е) все перечисленные.

Классификатор информации, это:

- а) полный перечень понятий из какой либо предметной области сгруппированных по принятому признаку классификации и присвоенные им коды;
- б) перечень закодированных понятий, используемых для автоматизированной обработки информации в какой либо предметной области;
- с) перечень понятий из какой либо предметной области сгруппированных по принятому признаку классификации.

Для создания автоматизированных систем электронной коммерции предпочтительно использовать классификаторы:

- а) локальные, специально созданные для систем ЭК;
- б) общероссийские;
- с) международные;
- д) все перечисленные.

Определение электронной коммерции:

- а) принципиально новый способ покупки, продажи и распределения товаров и услуг, регулируемый международно-признанными многосторонними правилами торговли;
- б) предпринимательская деятельность по совершению коммерческих операций, осуществляемая с использованием электронных средств обмена данными;
- с) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Системы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none">1. Расскажите о классификации моделей электронной коммерции по типу транзакций.2. Каковы направления влияния средств электронной коммерции на экономический рост торгового предприятия?3. Дайте определение понятия новой экономической среды. Назовите основные составляющие интернет экономики.4. Как влияет электронная коммерция на развитие экономики?5. В чем заключаются основные проблемы ценообразования в электронной

	<p>коммерции?</p> <p>6. Какова связь между традиционной и электронной коммерцией?</p> <p>7. Перечислите бизнес модели розничной торговли в Интернете.</p> <p>8. Какие существуют разновидности моделей интернет торговли в зависимости от степени автоматизации торгово-технологических процессов?</p> <p>9. Расскажите об организации торгово-технологического процесса интернет магазина.</p> <p>10. В чем заключаются основные должностные обязанности персонала интернет- магазина?</p> <p>11. Какие вы знаете методы привлечения покупателей в интернет-магазин?</p> <p>12. Расскажите о виртуальных аукционах, их разновидностях и организации работы.</p> <p>13. Перечислите основные проблемы электронной торговли в России.</p> <p>14. Назовите основные способы оплаты товаров в Интернете, дайте их сравнительную характеристику.</p> <p>15. Расскажите о платежных системах Интернета. Перечислите предъявляемые к ним требования и укажите их разновидности.</p>
Информационные технологии, используемые в электронной коммерции	<p>1. Дебетовые платежные системы.</p> <p>2. Кредитные платежные системы.</p> <p>3. Российские платежные системы, сравнительная характеристика.</p> <p>4. Назовите факторы, определяющие обострение конкурентной борьбы в электронном бизнесе.</p> <p>5. В чем заключается экономическая эффективность прямого сбыта в режиме реального времени?</p> <p>6. Как электронная коммерция влияет на изменение традиционных рынков? Какой категории товаров касаются рыночные изменения в большей степени, и почему?</p> <p>7. Перечислите направления влияния электронной коммерции на расходы предпринимательских структур.</p> <p>8. Расскажите об особенностях использования отдельных видов электронных торговых площадок.</p> <p>9. Расскажите об услуге в Интернете: их общей характеристике, видах и особенностях.</p> <p>10. Интернет-страхование как новый способ организации страхового бизнеса.</p> <p>11. В чем заключается дистанционное обучение в Интернете?</p> <p>12. Перечислите коммуникативные услуги в Интернете. Расскажите об их использовании для организации общения и коммерческих целях.</p> <p>13. Опишите технологию создания web-сайтов.</p> <p>14. Что такое корпоративные информационные системы в структуре электронной коммерции?</p> <p>15. Какие существуют методы защиты информации в Интернете?</p>

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ОП-7з1, ОК-7у1, ОК-7в1, ОПК-3з1, ОПК-3у1, ОПК-3в1, ПК-7з1, ПК-7у1, ПК-7в1, ПК-8з1, ПК-8у1, ПК-8в1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне