

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 20.06.2026 10:36:34

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

**УТВЕРЖДАЮ**

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

**Рабочая программа дисциплины  
Электронная коммерция**

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы бакалавриата

38.03.06.06 Организация и управление бизнесом в сфере торговли

Для набора 2026 года

Квалификация

Бакалавр

**КАФЕДРА      Коммерция и логистика****Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

| Семестр<br>(<Курс>.<Семестр на<br>курсе>) | <b>9 (5.1)</b> |     | Итого |     |
|---|----------------|-----|-------|-----|
|   | 7 5/6          |     |       |     |
| Неделя                                    | УП             | РП  | УП    | РП  |
| Вид занятий                               | УП             | РП  | УП    | РП  |
| Лекции                                    | 8              | 8   | 8     | 8   |
| Практические                              | 8              | 8   | 8     | 8   |
| Итого ауд.                                | 16             | 16  | 16    | 16  |
| Контактная работа                         | 16             | 16  | 16    | 16  |
| Сам. работа                               | 155            | 155 | 155   | 155 |
| Часы на контроль                          | 9              | 9   | 9     | 9   |
| Итого                                     | 180            | 180 | 180   | 180 |

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): к.э.н, доцент, Гузенко Н.В.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент А.А. Полуботко

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

|     |  |
|-----|--|
| 1.1 | Цели освоения дисциплины состоят в том, чтобы дать студентам базовую подготовку по технологиям электронной коммерции и навыки по применению данных технологий в коммерческой деятельности. |
|-----|--|

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ПК-2. Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели**

**ПК-1. Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

методы управления запасами и организации товароснабжения, распределения и сбыта продукции, способы и технологии закупок, продажи товаров и обслуживания потребителей (соотнесено с индикатором ПК-1.1);  
основные формы, виды и особенности бизнес- коммуникаций, специфику отрасли и способы определения ключевых игроков на рынке, методы выявления и оценки рисков (соотнесено с индикатором ПК-2.1)

**Уметь:**

проводить анализ рынка и оценку спроса на товары и услуги; управлять ассортиментом и качеством товаров, торгово-технологическими процессами на предприятии, разрабатывать политику закупок и продаж товаров, формировать бюджет на организацию закупок и продаж, осуществлять контроль деятельности в области закупок и продаж и обслуживания потребителей (соотнесено с индикатором ПК-1.2);  
выстраивать долгосрочные отношения с бизнес-партнерами и проводить оценку их эффективности с учетом рисков факторов (соотнесено с индикатором ПК-2.2)

**Владеть:**

навыками оптимизации торгового ассортимента, формирования цепочек поставок и каналов распределения, управления запасами и логистическими системами предприятия, регулирование политики продвижения товаров на рынок (соотнесено с индикатором ПК-1.3);  
навыками планирования совместных проектов, разработки бизнес-планов и оценки их эффективности (соотнесено с индикатором ПК-2.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. «Концептуальные основы электронной коммерции»

| №   | Наименование темы, краткое содержание  | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции  |
|-----|--|---------------------------------|----------------|------------------|--------------|
| 1.1 | «Роль и место электронной коммерции в современном мире»<br>Предмет электронной коммерции. История возникновения. Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества использования электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. | Лекционные занятия              | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |
| 1.2 | «Инструменты электронной коммерции»<br>Система электронного обмена данными. Штриховое кодирование. Радиочастотные метки.   | Лекционные занятия              | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |
| 1.3 | Роль и место электронной коммерции в современном мире<br>Преимущества использования электронной коммерции.   | Практические занятия            | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |
| 1.4 | «Инструменты электронной коммерции»<br>Система электронного обмена данными. Штриховое кодирование. Радиочастотные метки  | Практические занятия            | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |

#### Раздел 2. «Автоматизированные системы электронной коммерции»

| №   | Наименование темы, краткое содержание  | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции  |
|-----|--|---------------------------------|----------------|------------------|--------------|
| 2.1 | «Классификация систем электронной коммерции»<br>Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B) ресурсов. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C) | Лекционные занятия              | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |
| 2.2 | «Платежные системы интернет»<br>Этапы развития платежных систем. Характеристика существующих   | Лекционные занятия              | 9              | 2                | ПК-2<br>ПК-1 |

|     |  |                        |   |    |              |
|-----|--|------------------------|---|----|--------------|
|     | платежных систем. Российские платежные системы.  |                        |   |    |              |
| 2.3 | «Применение криптосистем для создания электронно-цифровой подписи». Средства защиты электронных сообщений. Генерация и сертификация ключей. Установка криптосистемы. | Самостоятельная работа | 9 | 10 | ПК-2<br>ПК-1 |
| 2.4 | Классификация систем электронной коммерции   | Практические занятия   | 9 | 2  | ПК-2<br>ПК-1 |
| 2.5 | Платежные системы интернет   | Практические занятия   | 9 | 2  | ПК-2<br>ПК-1 |
| 2.6 | Применение криптосистем для создания электронно-цифровой подписи   | Самостоятельная работа | 9 | 10 | ПК-2<br>ПК-1 |

### Раздел 3. «Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы электронной коммерции»

| №   | Наименование темы, краткое содержание   | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции  |
|-----|---|---------------------------------|----------------|------------------|--------------|
| 3.1 | «Электронное правительство»<br>Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B). | Самостоятельная работа          | 9              | 12               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 3.2 | «Безопасность электронной коммерции».<br>Мошенничество в Интернете. Риски в электронной коммерции. Перспективы электронной коммерции.                     | Самостоятельная работа          | 9              | 11               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 3.3 | Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством   | Самостоятельная работа          | 9              | 12               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 3.4 | Мошенничество в Интернете. Риски в электронной коммерции.   | Самостоятельная работа          | 9              | 10               | ПК-2<br>ПК-1 |

### Раздел 4. Самостоятельная работа студента

| №   | Наименование темы, краткое содержание  | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции  |
|-----|--|---------------------------------|----------------|------------------|--------------|
| 4.1 | «Интернет-представительства коммерческих фирм»<br>Необходимость создания интернет-представительств в современных условиях рынка  | Самостоятельная работа          | 9              | 12               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.2 | «Технология разработки интернет-представительств»<br>Ключевые принципы разработки интернет-представительств  | Самостоятельная работа          | 9              | 12               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.3 | Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы»<br>Анализ внешней информационной среды предприятия. Изучение факторов, влияющих на функционирование внутренней среды фирмы | Самостоятельная работа          | 9              | 13               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.4 | 1. Информационно-коммуникационные технологии.<br>2. Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов.  | Самостоятельная работа          | 9              | 10               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.5 | 3. Структурные изменения в экономике под влиянием сетевых технологий<br>4. Основные признаки нового-информационно-коммуникационного общества   | Самостоятельная работа          | 9              | 10               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.6 | 5. Деловая активность в среде межсетевое взаимодействия  | Самостоятельная работа          | 9              | 10               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.7 | 6. Построение локальной сети в коммерческой организации и её функции   | Самостоятельная работа          | 9              | 10               | ПК-2<br>ПК-1 |
| 4.8 | 7. Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы в коммерческой фирме<br>8. Веб-интеграция   | Самостоятельная работа          | 9              | 13               | ПК-2<br>ПК-1 |

### Раздел 5. Промежуточная аттестация

| №   | Наименование темы, краткое содержание | Вид занятия / работы / форма ПА | Семестр / Курс | Количество часов | Компетенции  |
|-----|---------------------------------------|---------------------------------|----------------|------------------|--------------|
| 5.1 | Подготовка к промежуточной аттестации | Экзамен                         | 9              | 9                | ПК-2<br>ПК-1 |

### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Учебные, научные и методические издания

|   | Авторы, составители | Заглавие  | Издательство, год   | Библиотека / Количество                 |
|---|---------------------|---|---|---|
| 1 |                     | Экономический анализ: теория и практика: журнал                               | Москва: Финансы и кредит, 2018  | ЭБС «Университетская библиотека онлайн» |
| 2 | Макаренкова, Е. В.  | Электронная коммерция: учебное пособие  | Москва: Евразийский открытый институт, 2010                             | ЭБС «IPR SMART»                         |
| 3 | Калужский, М. Л.    | Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка              | Москва: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014 | ЭБС «IPR SMART»                         |
| 4 | Краюткина, Е. В.    | Системы электронной коммерции и технологии их проектирования: учебное пособие | Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016             | ЭБС «IPR SMART»                         |

### 5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

### 5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

Libreoffice

### 5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

| ЗУН, составляющие компетенцию  | Показатели оценивания   | Критерии оценивания  | Средства оценивания   |
|--|---|--|---|
| ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям   |   |  |   |
| 3 методы управления запасами и организации товароснабжения, распределения и сбыта продукции, способы и технологии закупок, продажи товаров и обслуживания потребителей   | Демонстрирует знания по методам исследования ключевых бизнес-процессов торговых предприятий в сфере электронного бизнеса                                    | Продемонстрированы знания по методам анализа коммуникационных процессов в организации, аргументированность приведенных в ответах примеров              | КЗ - контрольное задание (варианты 6-10);<br>Вопросы к экзамену (1-10)  |
| У проводить анализ рынка и оценку спроса на товары и услуги; управлять ассортиментом и качеством товаров, торгово-технологическими процессами на предприятии, разрабатывать политику закупок и продаж товаров, формировать бюджет на организацию закупок и продаж, осуществлять контроль деятельности в области закупок и продаж и обслуживания потребителей | Демонстрирует умение составить реферат, базируясь на инновационных методах анализа деятельности субъектов электронной коммерции                             | Продемонстрированы умения отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям и при выполнении рефератов | О - устный опрос (вопросы по разделу 2 и 3);<br>КЗ - контрольное задание (варианты 1-6); Реферат (темы 1-15),<br>Вопросы к экзамену (10-20) |
| В навыками оптимизации торгового ассортимента, формирования цепочек поставок и каналов распределения, управления запасами и логистическими системами предприятия,  | Демонстрирует навыки анализа особенностей технологии применения электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством | Продемонстрированы навыки по применению современных средств коммуникации при подготовке к контрольной работе и устному опросу                          | О- устный опрос (вопросы по разделу 1); КЗ - контрольное задание (варианты 3-7);<br>Реферат (темы 17-32), Вопросы к экзамену (20-30)        |

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| регулирование политики продвижения товаров на рынок  |  |   |  |
| ПК-2: Способность взаимодействовать с бизнес-партнерами, выстраивать отношения сотрудничества, выявлять и учитывать потребности и интересы других, предлагать взаимовыгодные решения и работать над совместным развитием идей/проектов для достижения общей цели |  |   |  |
| 3 основные формы, виды и особенности бизнес-коммуникаций, специфику отрасли и способы определения ключевых игроков на рынке, методы выявления и оценки рисков  | Демонстрирует знания, касающиеся нормативных актов в сфере электронной коммерции   | Продемонстрированы знания ключевых нормативно-правовых аспектов коммерческой деятельности и электронного бизнеса, в ответах прослеживается четкость и логичность привязки теории и практики | КЗ - контрольное задание (варианты 4-9);<br>О - устный опрос (вопросы по разделу 1);<br>Вопросы к экзамену (20-40) |
| У выстраивать долгосрочные отношения с бизнес-партнерами и проводить оценку их эффективности с учетом рисков факторов  | Демонстрирует умения планировать и организовывать работу, базируясь на нормативно-правовых особенностях анализа деятельности субъектов электронной коммерции | Продемонстрировано умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной правовой литературой при подготовке к занятиям  | О - устный опрос (вопросы по разделу 1-3);<br>Реферат (темы 10-24), Вопросы к экзамену (30-40)                     |
| В навыками планирования совместных проектов, разработки бизнес-планов и оценки их эффективности  | Демонстрирует навыки проведения анализа ключевых положений правового обеспечения сделок в сфере электронного бизнеса   | Продемонстрировано владение и свободное применение теоретических познаний на практике и продемонстрированы навыки анализа нормативных базисов в электронной сфере бизнеса                   | КЗ - контрольное задание (вариант 1-3; 6-10);<br>Реферат (темы 24-35), Вопросы к экзамену (10-30)                  |

### 1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале, если зачет.

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

**2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

#### Вопросы к экзамену

1. Понятие электронной коммерции.
2. История электронной коммерции.
3. Структура рынка электронной коммерции.
4. АСУ ресурсами предприятия.
5. MRP-системы.
6. MRP II-системы.
7. ERP-системы.

8. CSRP-системы.
9. Стандарты и протоколы электронной коммерции OBI, OFX.
10. Стандарты и протоколы электронной коммерции IOTR.
11. Веб-службы. Технологии использования виртуальных агентов.
12. Реестр UDDI. Язык WSDL.
13. Аутентификация контрагентов в электронной коммерции.
14. Технологии ЭЦП.
15. Правовое обеспечение электронной коммерции.
16. Система электронного обмена данными (EDIFACT)
17. SCM-системы.
18. CRM-системы.
19. Стратегии Интернет-бизнеса.
20. Интернет-маркетинг и его сущность.
21. Корпоративные представительства в Интернете.
22. Классификация систем электронной коммерции.
23. Осуществление платежей в системах электронной коммерции.
24. Интернет-витрины и интернет-магазины.
25. Электронные торговые площадки.
26. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C.
27. Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G.
28. Системы электронной коммерции в индустрии услуг.
29. Интернет-аукционы.
30. Характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B.
31. Прогноз развития технологий электронной коммерции.
32. Электронное правительство.
33. Системы предоставления налоговой отчетности через Интернет.
34. Электронные системы государственных закупок.
35. Понятие, методы и способы защиты от киберпреступности.
36. Мошенничество в Интернете.
37. Кардинг. Скиминг. Уивинг. Способы защиты.
38. Электронные платежные инструменты.
39. ГИС и GPS-технологии.
40. Перспективы электронной коммерции.

**Критерии оценивания:**

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;
- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы».

### **Вопросы к устному опросу**

#### «Концептуальные основы электронной коммерции»

1. Понятие и предметная область электронной коммерции.
2. Перечислите основные модели отношений между участниками процесса электронной коммерции.
3. В чем отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности?
4. Перечислите основные изменения механизмов проведения торговой операции в связи с внедрением технологий электронной коммерции.
5. Какую информацию обычно содержит электронный сертификат ЭЦП?
6. Перечислите факторы, определяющие развитие корпоративной электронной коммерции.

#### «Автоматизированные системы электронной коммерции»

1. Раскройте понятие торгово-закупочной B2B-системы.
2. Опишите основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B.
3. Опишите работу системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система).
4. Опишите работу системы управления продажами (e-distribution).
5. Опишите работу системы полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система).
6. Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион,
7. Раскройте понятие ERP-система.
8. Назовите преимущества и недостатки использования ERP-систем.
9. Охарактеризуйте понятие CSRP-система.
10. Дайте определение понятия интернет-инкубатор.
11. Назовите основные различия систем электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) от систем электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).
12. Перечислите основные разновидности систем розничной продажи товаров в Интернете.
13. Дайте определение понятия интернет-магазин. Опишите технологию создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.
14. Раскройте понятия интернет-страхование, интернет-трейдинг.
15. Каково назначение рынка FOREX.
16. Дайте определение понятия интернет-аукцион. Перечислите его основные виды.
17. Правовая основа и этика электронной коммерции.

#### «Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы электронной коммерции»

1. Дайте определение понятия «электронное правительство».
2. Сформулируйте задачи и опишите структуру электронного правительства.
3. Определите сущность понятия государственных электронных торговых-
4. Принципы построения и порядок функционирования электронной системы государственных закупок.
5. Концепция географической информационной системы.
6. Мошенничество в Интернете: основные определения и отличительные черты.
7. Понятие киберпреступности.
8. Правовые аспекты электронной коммерции.
9. Способы правового обеспечения сделок в электронной коммерции.

**Критерии оценки:**

|   |  |
|---|--|
| - 5 баллов<br>выставляется<br>обучающемуся, если  | Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы. |
| - 3-4 балла<br>выставляется<br>обучающемуся, если | он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.                                |
| - 1-2 балла<br>выставляется<br>обучающемуся, если | он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.                               |
| - 0 баллов<br>выставляется<br>обучающемуся, если  | он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.   |

Максимальная сумма баллов по контрольной работе – 40 баллов (3 Раздела по 10 баллов, 5 баллов за каждый правильный ответ по 4 вопроса в каждом разделе)

**Контрольные задания**

## Вариант 1

Сущность электронной коммерции.  
B2B-системы.

## Вариант 2

Организационно-экономические формы электронного бизнеса  
Логистика электронной коммерции

## Вариант 3

Программное обеспечение бизнеса в Интернете.  
B2C-системы.

## Вариант 4

Интернет-маркетинг.  
C2C-системы.

## Вариант 5

Методы продвижения сайта в Интернете  
Основные направления электронной коммерции.

## Вариант 6

Развитие платежных систем в Интернете.  
Программное обеспечение бизнеса в Интернете.

## Вариант 7

Нормативная база электронной коммерции.  
Основные бизнес-модели электронного бизнеса

## Вариант 8

Бизнес-план Интернет-проекта.  
Правовые аспекты электронного бизнеса и электронных сделок.

## Вариант 9

Нормативно-правовые аспекты в секторе B2G.  
B2B-системы.

## Вариант 10

Разработка и размещение сайта электронного магазина.  
Платежные системы в Интернете.

**Критерии оценки:**

|  |  |
|--|--|
| - 5 баллов<br>выставляется<br>обучающемуся, если | Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы. |
| - 4 балла<br>выставляется<br>обучающемуся, если  | он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.                                |
| - 3 балла выставляется<br>обучающемуся, если     | он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.                               |
| - 0 баллов<br>выставляется<br>обучающемуся, если | он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.   |

Максимальная сумма баллов по контрольной работе – 15 баллов (3 КР по 5 баллов)

### Темы рефератов (с презентацией)

1. E-mail-реклама.
2. Web-витрина.
3. Баннерная реклама.
4. Ведение переписки по электронной почте. Форумы. Чаты
5. Виды электронной коммерции.
6. Виртуальные торговые площадки.
7. Вирусный маркетинг.
8. Вопросы безопасности в платежных системах.
9. Основные особенности систем B2B.
10. Основные особенности систем B2C.
11. Интернет-аукционы
12. Интернет-банкинг
13. Интернет-витрины (веб-витрины).
14. Интернет-инкубаторы
15. Интернет-магазин.
16. Интернет-страхование
17. Интернет-трейдинг
18. Международные платежные системы.
19. Мобильная коммерция
20. Мошенничество в Интернете
21. Обналичивание электронных денег.
22. Организация электронного магазина.
23. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace),
24. Электронные биржи.
25. Перспективы развития электронной коммерции.
26. Платежная система Instant.
27. Платежная система PayCash.
28. Платежные системы в Интернет. Что это такое?
29. Понятие и сущность электронной коммерции
30. Правовое обеспечение электронной коммерции и Этика электронной коммерции
31. Процессы, поддерживаемые в B2B системе.
32. Процессы, поддерживаемые в B2C системе.
33. Нормативные документы в ЭК.
34. Правовое обеспечение сделок в электронном бизнесе.
35. Нормативно-правовой базис электронного маркетинга.

### **Критерии оценки:**

Обучающийся получает за реферат 15 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (5 баллов);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (3 балла);
- имеется презентация к реферату (3 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (2 балла).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за рефераты: 45 баллов (3 реферата по 15 баллов)

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются: основные концептуальные вопросы дисциплины, понятие электронной коммерции, история электронной коммерции, структура рынка электронной коммерции, АСУ ресурсами предприятия, стандарты и протоколы электронной коммерции OBI, OFX, и иные вопросы в соответствии с РП дисциплины, также даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и умения полученные в процессе изучения дисциплины.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат с презентацией по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

### Методические указания по подготовке рефератов.

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

#### Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста.

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.

2. Шрифт

– основного текста - Liberation Serif 14 размер.

– заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).

– заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).

3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.

4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.

5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).

6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.

7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.

8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.

9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

### **Требования к оформлению презентации.**

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников. Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.