

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины

«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»

**Уровень высшего образования
Бакалавриат**

**Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»**

**Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»**

**Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр**

**Форма обучения
Очная, очно-заочная**

**Нижний Новгород
2023 год**

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

___ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от ___ 20___ г. № ___
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

___ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от ___ 20___ г. № ___
Зав. кафедрой _____

1. Место и цели дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.17 «Электронная коммерция» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИД-1 _{ПК-1} Составляет планы и обосновывает закупки ИД-2 _{ПК-1} Осуществляет процедуры закупки	З1 (ПК-1) Знать принципы развития электронной коммерции в сфере регламентированных закупок сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд и работы электронных магазинов.	<i>Тест Собеседование</i>
		У1 (ПК-1) Уметь применять и обосновывать применение инструментов электронной коммерции при составлении планов, обосновании закупок, в конкурсных торгах сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд и в работе электронных магазинов.	<i>Кейс-задача</i>
		В1 (ПК-1) Владеть навыками анализа различных процедур закупок организации закупок через Интернет, в том числе закупок малого объема посредством электронных магазинов.	<i>Кейс-задача</i>
ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий	ИД-1 _{ПК-3} Изучает и контролирует результаты профессиональной деятельности работников торгового предприятия ИД-2 _{ПК-3} Решает задачи по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия	З3 (ПК-3) Знает основные методы контроля качества работы сотрудников, нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия.	<i>Тест Собеседование</i>
		У3 (ПК-3) Умеет выбирать вид и объем контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия, оценивать соблюдение правил торговли.	<i>Кейс-задача</i>
		В3 (ПК-3) Владеет навыками разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия.	<i>Кейс-задача</i>

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ	3 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	108	108	-
в том числе	-	-	-
аудиторные занятия (контактная работа):	49	17	-
- занятия лекционного типа	16	8	
- занятия семинарского типа	32	8	
- КСРИФ	1	1	
самостоятельная работа	59	91	-
Промежуточная аттестация – зачет	-	-	-

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)			в том числе												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы														
				из них														
	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего														
Очная	Очно-заочная		Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	
Раздел 1. Сеть интернет и ее использование в коммерческих целях. Тема 1. Категории пользователей интернета. Тема 2. Интернет как глобальное явление.	13	13		2	1		4	1				6	2		7	11		
Раздел 2. Основы электронной коммерции. Тема 1. Типы электронной коммерции. Тема 2. Преимущества и недостатки электронной коммерции.	13	13		2	1		4	1				6	2		7	11		
Раздел 3.	13	13		2	1		4	1				6	2		7	11		

Экономические условия для развития электронной коммерции. Тема 1. Начало цифровой эры. Тема 2. Цепь создания стоимости.																
Раздел 4. Практические вопросы электронной коммерции. Тема 1. Механизм функционирования электронного магазина. Тема 2. Способы оплаты и доставки товара.	14	14		2	1		4	1				6	2		8	12
Раздел 5. Реклама в интернете. Тема 1. Виды интернет рекламы. Тема 2. Оплата рекламы в интернете. Тема 3. Оценка рекламных мероприятий в интернете.	14	14		2	1		4	1				6	2		8	12
Раздел 6. Платежные технологии в сети интернет. Тема 1. Интернет-банкинг. Тема 2. Электронные деньги.	14	14		2	1		4	1				6	2		8	12
Раздел 7. Виртуальные организации Тема 1. Определение виртуальной организации. Тема 2. Характеристики виртуальных организаций. Тема 3. Жизненный цикл виртуальных организаций.	13	13		2	1		4	1				6	2		7	11
Раздел 8. Феномен информационного общества Тема 1. Понятие и черты информационного общества.	13	13		2	1		4	1				6	2		7	11
КСРИФ	1	1					1	1				1	1			
Промежуточная аттестация - зачет																
Итого	108	108		16	8		32	8				49	17		59	91

Содержание дисциплины

Раздел 1. Сеть интернет и ее использование в коммерческих целях.

Тема 1. Категории пользователей интернета.

Коммерческие пользователи интернета. Некоммерческие пользователи интернета. Домашние пользователи интернета. Поиск деловой информации. Поиск контакта с клиентами. Сбор персональной информации о клиентах. Продажи через интернет. Помощь клиентам. Поиск персонала. Внутренние коммуникации. Пропаганда своей деятельности. Привлечение сторонников, участников, членов. Общение с другими людьми через интернет. Чаты и форумы. Поиск публичной информации. Покупки через интернет. Получение дистанционных образовательных услуг.

Тема 2. Интернет как глобальное явление.

Интернет как глобальный рынок товаров и услуг. Отсутствие географических границ. Передача мультимедийной информации. Стоимость соединения. Общение в реальном времени. Круглосуточная работа. Автоматическое сравнение торговых предложений. Малая пропускная способность сети. Проблема информационной безопасности. Ввод и вывод информации. Законодательное регулирование интернета. Социальные и культурные барьеры.

Раздел 2. Основы электронной коммерции.

Тема 1. Типы электронной коммерции.

Электронная коммерция. Интернет коммерция. Электронная торговля. Электронный бизнес. Электронная торговля между предприятиями. Общий классификатор товаров. Оптовые сделки. Закрытая группа субъектов торговли. Электронная торговля для конечных потребителей. Произвольная классификация товаров. Розничная торговля. Электронная торговля между конечными потребителями. Интернет аукционы. Электронная торговля внутри предприятия. Самоокупаемость подразделений.

Тема 2. Преимущества и недостатки электронной коммерции.

Увеличение продаж. Сокращение затрат. Рекламная компания в интернете. Затраты на управление заказами. Поиск новых поставщиков. Быстрый поиск и сравнение информации. Доставка информационных товаров через интернет. Интернет торговля продуктами питания. Интернет торговля одеждой. Интернет торговля предметами роскоши. Проблемы распространения технологии. Законодательные проблемы. Культурные барьеры.

Раздел 3. Экономические условия для развития электронной коммерции.

Тема 1. Начало цифровой эры.

Пересмотр видов деятельности обычных предприятий. Естественная глобализация сети. Низкий барьер входа на рынок. Непосредственность торговых отношений. Интерактивность общения. Скорость передачи информации.

Тема 2. Цепь создания стоимости.

Физическая цепь ценообразования. Виртуальная цепь ценообразования. Поставщики аппаратного и программного обеспечения. Поставщики услуг телекоммуникаций. Поставщики услуг управления электронной коммерции. Финансовые посредники в электронной торговле. Услуги логистики. Сфокусированность на полезность для покупателя. Прогнозирование изменения вкусов и предпочтений. Сочетание привычных товаров и услуг для получения новых предложений. Оперативность доставки товара.

Раздел 4. Практические вопросы электронной коммерции.

Тема 1. Механизм функционирования электронного магазина.

Сайт электронного магазина. Поиск по каталогу товаров. Регистрация посетителя сайта. Торговая система интернет магазина. Функции электронной витрины. Формирование корзины покупателя. Оформление заказа. Защита передаваемых данных. Подключение платежной системы. Функции торгового менеджера электронного магазина. Обработка заказа.

Тема 2. Способы оплаты и доставки товара.

Оплата наличными курьеру. Оплата банковским переводом. Оплата наложенным платежом. Оплата почтовым (телеграфным) переводом. Оплата при помощи кредитной карты. Оплата

при помощи электронных платежных систем. Доставка профессиональной курьерской службой. Доставка собственной курьерской службой магазина. Пересылка почтой. Самовывоз товара из пункта выдачи. Доставка по телекоммуникационным сетям. Сравнение и выбор способов доставки и оплаты. Политика защиты от мошенничества.

Раздел 5. Реклама в интернете.

Тема 1. Виды интернет рекламы.

Баннеры. Гиперссылка. Статические баннеры. Анимированные баннеры. Особенности изготовления баннеров. Элементы управления баннера. Эффективность баннера. Выгорание баннера. Задачи баннеров. Плавающие баннеры. Текстовый блок. Особенности размещения текстового блока. Загрузка текстового блока. Рекламная заставка. Восприятие рекламных заставок. Всплывающие окна. Использование всплывающих окон. Ссылка из текста. Смысловая привязка ссылок.

Тема 2. Оплата рекламы в интернете.

Фиксированная оплата за размещение. Выгоды для рекламодателя и рекламного сайта. Оплата по количеству показов. Факт загрузки рекламы. Степень риска оплаты показов. Оплата по количеству переходов. Регистрация переходов. Оплата по количеству посетителей. Переход и посетитель сайта. Учет посетителей. Оплата за действия посетителей. Регистрация на сайте. Подписка на новости. Запрос прайсов и каталогов. Заполнение анкет. Комиссия с продаж. Выбор ценовой модели рекламодателем и сайтом.

Тема 3. Оценка рекламных мероприятий в интернете.

Коммуникативная (информационная) эффективность рекламы. Экономическая эффективность рекламы. Стадии коммуникации рекламодателя с аудиторией. Стадия осведомленности. Число показов. Частота показов. Стоимость показов. Стоимость уникальных показов. Стадия привлечения. Запоминаемость и узнаваемость. Число кликов. Число уникальных кликов. Стоимость кликов. Стадия контакта. Число посещений. Частота посещений. Географическое распределение посетителей. Глубина просмотра сайта. Стоимость посещений. Стадия действия. Число действий. Число клиентов. Число заказов. Средняя сумма покупки. Объем продаж. Частота заказов.

Раздел 6. Платежные технологии в сети интернет.

Тема 1. Интернет- банкинг.

Традиционный банк. Единое окно обслуживания клиентов. Электронный банк. Автоматизированное обслуживание. Банкомат. Электронный кассир. Телефонный банкинг. Симуляция процессов работы банка. Обслуживание через посредников. Безопасность передаваемой информации. Подключение по телефонной линии. Подключение по локальной сети. Подключение через интернет. Подключение через кабельное телевидение. Радиосвязь с банком. Новые потребности клиентов. Демографические процессы и банковское обслуживание. Потребность в экономии времени. Глобализация банковского рынка. Государственное регулирование банков. Развитие телекоммуникационных технологий.

Тема 2. Электронные деньги.

Предоплаченные платежные единицы. Смарт-карты. Обращение электронных денег. Безопасность. Анонимность. Портативность. Двухнаправленность. Автономность. Делимость. Неограниченная длительность. Повсеместная принимаемость. Дружественность. Свобода выбора денежной единицы. Использование электронных денег частными лицами. Использование электронных денег коммерческими организациями. Использование электронных денег государственным сектором. Унифицированность электронных денег. Распространенность электронных денег. Мошенничество с электронными деньгами. Электронные деньги и обычная наличность. Анализ платежных систем электронных денег. Webmoney. Яндекс.Деньги. Регистрация в платежной системе. Электронный кошелек. Ввод вывод денег из платежной системы.

Раздел 7. Виртуальные организации

Тема 1. Определение виртуальной организации.

Функциональные организации. Мультидивизионные организации. Товарное разделе-

ние. Географическое разделение. Виртуальная организация. Сеть предприятий. Информационная инфраструктура.

Тема 2. Характеристики виртуальных организаций.

Преимущества виртуальных организаций: приспособляемость, легкость, гибкость; крупные ресурсы временных участников проекта; специализация предприятий-участников; привлечение участников из разных стран. Недостатки виртуальных организаций: риск потери контроля за информацией и происходящими процессами; необходимость выработки доверительных отношений между новыми предприятиями; необходимость строгой координации деятельности в условиях привычной независимости каждого участника проекта.

Тема 3. Жизненный цикл виртуальных организаций.

Фаза идентификации (определение и выбор возможностей деятельности на рынке). Фаза формации (определение и выбор партнеров для реализации проекта и установление отношений между ними). Фаза функционирования (разработка товара (или услуги), его производство и сбыт). Фаза завершения (деятельность прекращается, ее результаты делятся между участниками, которые начинают поиск новых возможностей рынка). Информационная инфраструктура как основа взаимодействия.

Раздел 8. Феномен информационного общества

Тема 1. Понятие и черты информационного общества.

Информационное общество. Информационно-коммуникационное пространство. Рынок информации и знаний. Информация как ресурс развития. Государственная политика информатизации. Национальные особенности развития информационных технологий.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение кейс-задач.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 8 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП:
- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности
- управление маркетинговой деятельностью предприятия (организации)
- управление информационно-коммуникационной деятельностью предприятия (организации)
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия)
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований- компетенций:

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

ПК-3 Способен контролировать профессиональную деятельность работников торговых предприятий.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в традиционной форме зачета.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Для контроля знаний, умений и владений на лекционных и практических занятиях возможно использование следующих методов: устный опрос, письменный опрос, практическая проверка знаний, тестирование, практические задания, самоконтроль и самопроверка, самостоятельная поисковая деятельность. Контроль может осуществляться аудиторно и вне-

аудиторно.

Контроль, знаний, умений и владений проводится в процессе изучения дисциплины.

Итоговое испытание проводится в форме зачета. В разработанных вопросах к зачету отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

Цель самостоятельной работы - подготовка и формирование способностей, навыков, умений и владений обучающихся к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию. Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;

- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины.

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области компьютерного моделирования.

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка к зачету.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке.

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

- а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;
- б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;
- в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;
- г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска

требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Электронная коммерция», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4198> , созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/> .

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задания. Выполнены все задания, в

<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonstr ированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы творческий подход к решению нестандартных задач
---------------	--	--	---	--	---	---	--

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Электронная коммерция»

вопросы	Код формируемой компетенции
1. Категории пользователей интернета: коммерческие пользователи интернета и некоммерче-	ПК-1, ПК-

ские пользователи интернета.	3
2. Поиск деловой информации. Поиск контакта с клиентами. Сбор персональной информации о клиентах.	ПК-1, ПК-3
3. Поиск публичной информации. Поиск персонала. Покупки через интернет.	ПК-1, ПК-3
4. Интернет как глобальный рынок товаров и услуг. Законодательное регулирование интернета. Социальные и культурные барьеры.	ПК-1, ПК-3
5. Интернет как глобальное явление: Отсутствие географических границ. Проблема информационной безопасности.	ПК-1, ПК-3
6. Интернет как глобальное явление: Передача мультимедийной информации. Общение в реальном времени.	ПК-1, ПК-3
7. Интернет коммерция. Электронная торговля.	ПК-1, ПК-3
8. Электронный бизнес. Самоокупаемость подразделений	ПК-1, ПК-3
9. Общий классификатор товаров. Произвольная классификация товаров.	ПК-1
10. Электронная торговля для конечных потребителей. Электронная торговля между конечными потребителями.	ПК-3
11. Электронная торговля между предприятиями. Электронная торговля внутри предприятия.	ПК-3
12. Интернет аукционы. Оптовые сделки.	ПК-1
13. Увеличение продаж в электронной коммерции. Затраты на управление заказами. Сокращение затрат в электронной коммерции.	ПК-3
14. Рекламная компания в интернете.	ПК-1
15. Поиск новых поставщиков в электронной коммерции. Быстрый поиск и сравнение информации.	ПК-1
16. Интернет торговля продуктами питания. Интернет торговля одеждой. Интернет торговля предметами роскоши.	ПК-3
17. Экономические условия для развития электронной коммерции: Пересмотр видов деятельности обычных предприятий. Естественная глобализация сети. Низкий барьер входа на рынок.	ПК-1, ПК-3
18. Экономические условия для развития электронной коммерции: Непосредственность торговых отношений. Интерактивность общения. Скорость передачи информации.	ПК-1, ПК-3
19. Цепь создания стоимости в электронной коммерции.	ПК-1
20. Поставщики аппаратного и программного обеспечения. Поставщики услуг телекоммуникаций. Поставщики услуг управления электронной коммерции.	ПК-1
21. Финансовые посредники в электронной торговле. Прогнозирование изменения вкусов и предпочтений. Сочетание привычных товаров и услуг для получения новых предложений.	ПК-1
22. Услуги логистики. Сфокусированность на полезность для покупателя. Оперативность доставки товара.	ПК-1, ПК-3
23. Механизм функционирования электронного магазина: Сайт электронного магазина. Поиск по каталогу товаров. Регистрация посетителя сайта.	ПК-1
24. Механизм функционирования электронного магазина: Торговая система интернет магазина. Функции электронной витрины.	ПК-1, ПК-3
25. Механизм функционирования электронного магазина: Формирование корзины покупателя. Оформление заказа.	ПК-1, ПК-3
26. Механизм функционирования электронного магазина: Защита передаваемых данных. Подключение платежной системы.	ПК-1
27. Механизм функционирования электронного магазина: Функции торгового менеджера электронного магазина. Организация труда персонала. Обработка заказа.	ПК-3
28. Способы оплаты товара: Оплата наличными курьеру. Оплата банковским переводом. Оплата наложенным платежом.	ПК-1
29. Способы оплаты товара: Оплата почтовым (телеграфным) переводом. Оплата при помощи кредитной карты. Оплата при помощи электронных платежных систем.	ПК-1
30. Способы доставки товара: Доставка профессиональной курьерской службой. Доставка собственной курьерской службой магазина.	ПК-1, ПК-3
31. Способы доставки товара: Пересылка почтой. Самовывоз товара из пункта выдачи. Доставка по телекоммуникационным сетям.	ПК-1, ПК-3
32. Виды интернет рекламы: Баннеры. Гиперссылка. Текстовый блок.	ПК-1
33. Виды интернет рекламы: Рекламная заставка. Всплывающие окна.	ПК-1
34. Оплата рекламы в интернете: Фиксированная оплата за размещение. Оплата по количеству показов.	ПК-1
35. Оплата рекламы в интернете: Оплата по количеству переходов. Оплата по количеству посе-	ПК-1

тителей. Оплата за действия посетителей.	
36. Коммуникативная (информационная) и экономическая эффективность рекламы. Показатели оценки рекламных мероприятий в интернете.	ПК-1
37. Интернет- банкинг: Традиционный банк. Электронный банк. Глобализация банковского рынка.	ПК-1, ПК-3
38. Интернет- банкинг: Государственное регулирование банков. Развитие телекоммуникационных технологий.	ПК-1, ПК-3
39. Обращение электронных денег. Предоплаченные платежные единицы. Электронный кошелек.	ПК-1, ПК-3
40. Использование электронных денег частными лицами. Использование электронных денег коммерческими организациями. Использование электронных денег государственным сектором.	ПК-1, ПК-3
41. Анализ платежных систем электронных денег. Webmoney. Яндекс.Деньги.	ПК-1
42. Унифицированность электронных денег. Ввод вывод денег из платежной системы.	ПК-1
43. Виртуальная организация. Сеть предприятий. Информационная инфраструктура.	ПК-1
44. Виртуальная организация и функциональная организация. Виртуальная организация и мультидивизионная организация. Товарное разделение. Географическое разделение.	ПК-1
45. Преимущества виртуальных организаций: приспособляемость, легкость, гибкость; крупные ресурсы временных участников проекта; специализация предприятий-участников; привлечение участников из разных стран.	ПК-1, ПК-3
46. Недостатки виртуальных организаций: риск потери контроля за информацией и происходящими процессами; необходимость выработки доверительных отношений между новыми предприятиями; необходимость строгой координации деятельности в условиях привычной независимости каждого участника проекта.	ПК-1, ПК-3
47. Жизненный цикл виртуальных организаций: Фаза идентификации (определение и выбор возможностей деятельности на рынке). Фаза формации (определение и выбор партнеров для реализации проекта и установление отношений между ними).	ПК-1, ПК-3
48. Жизненный цикл виртуальных организаций: Фаза функционирования (разработка товара (или услуги), его производство и сбыт). Фаза завершения (деятельность прекращается, ее результаты делятся между участниками, которые начинают поиск новых возможностей рынка).	ПК-1, ПК-3
49. Закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд в электронной коммерции.	ПК-1
50. Информационное общество. Государственная политика информатизации. Национальные особенности развития информационных технологий.	ПК-1, ПК-3

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. При исключении проведения аукционов каким является верное число применяемых при определении поставщика, подрядчика, либо исполнителя, критериев оценки заявок?
 - a. не менее трех, одним из которых является цена контракта
 - b. не менее трех, одним из которых является характеристика объекта закупки
 - c. не менее двух, одним из которых является цена контракта
 - d. не менее двух, одним из которых является характеристика объекта закупки
 - e. не менее четырех, одним из которых является цена контракта
 - f. не менее пяти, одним из которых является цена контракта
2. Каков на ваш взгляд правильный срок, в который реализуется первоначальный этап конкурса, состоящего из 2-х этапов, в электронной форме?
 - a. не более 10 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе
 - b. не более 20 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе
 - c. не более 5 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе
 - d. не более 30 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе
 - e. не более 40 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе

- f. не более 7 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе
- g. не более 14 дней с даты окончания срока подачи первоначальных заявок на участие в таком конкурсе

3. Какое предложение в электронной форме является необходимым в заявке на участие по запросу котировок?

- a. из предложения участника закупки о предлагаемом товаре
- b. из предложения участника закупки о предлагаемых товаре, работе, услуге, а также о цене контракта

- c. из предложения участника закупки о предлагаемой цене контракта
- d. из предложения участника закупки о предлагаемой работе, услуге
- e. нет правильного ответа

4. Когда должны быть исключены сведения о недобросовестном поставщике, исполнителе, либо подрядчике из реестра недобросовестных поставщиков?

- a. 5 лет с даты включения сведений в реестр
- b. 2 лет с даты включения сведений в реестр
- c. 3 лет с даты включения сведений в реестр
- d. 1 года с даты включения сведений в реестр
- e. 4 лет с даты включения сведений в реестр
- f. 6 лет с даты включения сведений в реестр

Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-3:

1. Какие элементы в торговом предприятии подвергаются контроллингу?

- a. информационное обеспечение всей работы торгового предприятия
- b. все ответы верны
- c. анализ и координация всей работы торгового предприятия
- d. организация управленческого учета на предприятии торговли

2. Какова основная задача контроллинга в торговом предприятии?

- a. сбор информации
- b. контроль за торгово-технологической деятельностью
- c. анализ информации
- d. нет правильных ответов

3. Что представляет собой потенциал сотрудника в электронной коммерции?

- a. совокупность возможностей, знаний, опыта, устремлений и потребностей;
- b. здоровье человека;
- c. способность адаптироваться к новым условиям;
- d. способность повышать квалификацию без отрыва от производства;
- e. способность человека производить продукцию

4. Какие методы в электронной коммерции предполагают передачу сотрудникам сведений, позволяющие им самостоятельно организовывать свое поведение и свою деятельность?

- a. различные методы стимулирования
- b. методы информирования
- c. методы убеждения
- d. методы административного принуждения
- e. экономические методы

Критерии оценки результатов тестирования

Стандартная оценка	Тестовые нормативы: % правильных ответов
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов

неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.2.3. Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенций

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. Какие принципы развития электронной коммерции в сфере регламентированных закупок сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд и работы электронных магазинов вам известны?
2. Какие инструменты электронной коммерции применяются при составлении планов, обосновании закупок, в конкурсных торгах сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд и в работе электронных магазинов?
3. Что представляет собой анализ процедур закупок организации закупок через Интернет, в том числе закупок малого объема посредством электронных магазинов?
4. Что позволяет обосновывать применение инструментов электронной коммерции при составлении планов, обосновании закупок, в конкурсных торгах сектора государственных, муниципальных и корпоративных нужд и в работе электронных магазинов?
5. Каков порядок осуществления процедур закупок и составление планов закупок в секторе государственных, муниципальных и корпоративных нужд?

Типовые вопросы собеседования для оценки сформированности компетенции ПК-3:

1. Каковы основные особенности контроля результатов профессиональной деятельности работников торговых предприятий в электронной коммерции?
2. Какие задачи по совершенствованию профессиональной деятельности работников торгового предприятия необходимо решать в электронной коммерции?
3. Какие вам известны основные методы контроля качества работы сотрудников, и нормы, правила, которые регламентируют профессиональную деятельность работников торгового предприятия?
4. Как осуществляется выбор вида и объема контроля, исходя из степени развития коллектива работников торгового предприятия в электронной коммерции, с учетом оценки соблюдения правил торговли?
5. Какие методы, способы разработки решений задач совершенствования профессиональной деятельности работников торгового предприятия в электронной коммерции вам известны?

Критерии оценки собеседования.

Превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
Отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
Очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
Неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий

Плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала
-------	---

5.2.3. Типовые кейс-задачи для оценки сформированности компетенций

Типовые кейс-задачи для оценки сформированности компетенции ПК-1:

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 1» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/390> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Охарактеризуйте виды деятельности, которые отражены в закупочной деятельности согласно данной конкретной ситуации.
2. Какие критерии были определены и почему?
3. Какие способы определения подрядчика вам известны?

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 2» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/390> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Охарактеризуйте основные правовые акты, которые регулируют закупочную деятельность в данной ситуации.
2. Раскройте содержание совместной закупки, исходя из условий конкретной ситуации.
3. Дайте оценку заказчику в данной ситуации.

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 3» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/391> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Каковы действия заказчика в соответствии с требованиями законодательства о контрактной системе? Ответ обоснуйте.
2. Объясните, какой критерий был установлен заказчиком и является ли это обоснованным? Почему?
3. Какие нормы Закона о закупках и Закона о защите конкуренции вам известны?

Кейс-задача № 4. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 4» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и

доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/392> (дата обращения: 26.02.2021). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Каковы основные качественные показатели закупок? Как обеспечивается информационная открытость и равноправие участников закупки?
2. Возможно ли проведение экспертизы в данной ситуации? Если да, то для чего это необходимо? Ответ обоснуйте.
3. Чем обеспечивается в закупках отсутствие необоснованной конкуренции и дискриминации по отношению к участникам?

Типовые кейс-задачи для оценки сформированности компетенции ПК-3:

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните: «Digital Кейс «Запуск омниканального онлайн-магазина на зарубежном рынке»» [Электронный ресурс] / CMS Magazine — digital-журнал [сайт]. — URL: <https://cmsmagazine.ru/journal/cases-3386/> (дата обращения: 06.06.2021).

Задания для письменного ответа:

1. Охарактеризуйте бизнес-процесс взаимодействия трех рабочих групп, участвовавших в одном проекте по запуску омниканального онлайн-магазина на зарубежном рынке. Какие решались задачи по совершенствованию профессиональной деятельности?
2. Какие методы и инструменты обеспечивают успешный запуск омниканального онлайн-магазина?
3. Какие критерии оценки результатов профессиональной деятельности были определены? Ответ обоснуйте.

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Как перенести успешные практики из офлайна в онлайн» [Электронный ресурс] / Рейтинг Рунета — интерактивный инструмент для выбора ведущих веб-студий, мобильных разработчиков, SEO-компаний и агентств контекстной рекламы [сайт]. — URL: <https://ratingruneta.ru/cases/case-3160/> (дата обращения: 06.06.2021).

Задания для письменного ответа:

1. Каковы успешные практики перехода магазина из офлайна в онлайн? Как осуществляется перенос без потери качества маркетингового комплекса магазина из офлайна в онлайн?
2. Какие задачи проекта были решены и какие приоритеты в их решении подлежали контролю в данной ситуации?
3. Охарактеризуйте контрольные результаты заказчика и разработчика.

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс создание интернет-магазина: рост продаж в 3 раза для магазина по продаже продуктов питания» [Электронный ресурс] / Рейтинг Рунета — интерактивный инструмент для выбора ведущих веб-студий, мобильных разработчиков, SEO-компаний и агентств контекстной рекламы [сайт]. — URL: <https://ratingruneta.ru/cases/case-3264/> (дата обращения: 06.06.2021).

Задания для письменного ответа:

1. Что содействовало росту продаж в 3 раза для магазина по продаже продуктов питания? Ответ обоснуйте.
2. Какие основные бизнес-показатели контролировались в данной ситуации в ходе реализации проекта? Какие виды анализа деятельности интернет-магазина использовались в реализации данного проекта и в чем их суть?
3. Какие показатели контролировались и были замерены после внедрения нового интернет-магазина?

Кейс-задача № 4. Проанализируйте и выполните: «Кейс: увеличение ROI контекстной рекламы в 2,2 раза с помощью прогноза конверсий» [Электронный ресурс] / Retail.ru —

портал для ритейлеров и поставщиков [сайт]. — URL: <https://www.retail.ru/cases/chem-iskusstvennyy-intellekt-mozhet-pomoch-elektronnoy-kommertsii/> (дата обращения: 06.06.2021).

1. Как рассчитать ROI в контекстной рекламе? Какие способы увеличения ROI контекстной рекламы вам известны?

2. Способен ли искусственный интеллект помочь электронной коммерции и почему? Как искусственный интеллект можно использовать в электронной коммерции? Обоснуйте свой ответ.

3. Какие метрики и KPI в контекстной рекламе следует рассчитывать, отслеживать и контролировать при реализации электронной коммерции?

Критерии оценки кейс-задач

Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Электронная коммерция».

а) Основная литература.

1. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093667> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 192 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1758036>

3. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489784>

б) Дополнительная литература.

4. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-

5-394-03372-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081831> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

5. Лапидус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лапидус. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5ad4a78dae3f27.69090312. - ISBN 978-5-16-013640-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862068>

6. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028903> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

7. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 352 с. - ISBN 978-5-394-02474-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091183> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

8. Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина : пособие / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. — 3-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03466-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091107> (дата обращения: 21.02.2021). – Режим доступа: по подписке.

9. Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 335 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15098-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489043>

10. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489788>

11. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492924>

в) Специализированная литература.

1. Журнал «Маркетинг» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8818 - Загл. с экрана.

2. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=8819 - Загл. с экрана.

3. Журнал «Современная торговля» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://elibrary.ru/title_about.asp?id=28097 - Загл. с экрана.

4. Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mba-journal.ru/> - Загл. с экрана.

г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы.

Программное обеспечение.

При освоении дисциплины применяется следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Интернет-ресурсы.

1. oborot.ru – портал, посвященный развитию торговли с помощью интернет-техно-

логий [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://oborot.ru/> - Загл. с экрана.

2. AliExpress — глобальная виртуальная торговая площадка [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://aliexpress.ru/> - Загл. с экрана.

3. Amazon - американская компания, крупнейшая в мире на рынках платформ электронной коммерции [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.amazon.com/> - Загл. с экрана.

4. Ozon - российский интернет-магазин [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.ozon.ru/> - Загл. с экрана.

5. CMS Magazine — digital-журнал [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://cmsmagazine.ru/> - Загл. с экрана.

6. Рейтинг Рунета — интерактивный инструмент для выбора ведущих веб-студий, мобильных разработчиков, SEO-компаний и агентств контекстной рекламы [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ratingruneta.ru/> - Загл. с экрана.

7. Retail.ru — портал для ритейлеров и поставщиков [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.retail.ru/> - Загл. с экрана.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

ние торговой и логистической деятельностью».

Составители:

к.э.н., доцент

кафедры торгового дела

С.А. Кирюшин

старший преподаватель

кафедры торгового дела

Т.Д. Муранова

Рецензент:

зам. генерального директора по инновациям

ООО «Алюминика»

Н.В. Милов

Заведующий кафедрой

торгового дела

д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.