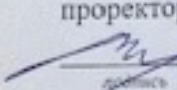


Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кубанский государственный университет»  
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,  
качеству образования, спортивный  
проректор

  
« 28 »  2015 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.18 ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ (ТОРГОВЛЯ)**

*(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

Направление подготовки/специальность: 38.03.05 Бизнес-информатика

*(код и наименование направления подготовки/специальности)*

Направленность (профиль): Электронный бизнес

*(наименование направленности (профиля) специализации)*

Программа подготовки: академическая

*(академическая/прикладная)*

Форма обучения: очная

*(очная, очно-заочная, заочная)*

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

*(бакалавр, магистр, специалист)*

Краснодар 2015

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **1.1. Цель и задачи дисциплины**

#### **Цель дисциплины.**

- способность управлять контентом электронного предприятия, процессами создания и использования информационных серверов;
- позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке;
- формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в сети Интернет;
- использовать практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

#### **Задачи дисциплины:**

- дать студентам теоретические и практические знания основ ведения бизнеса;
- проанализировать методы управления контентом предприятия, процессами создания и использования информационных серверов;
- проводить оценку электронного предприятия на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию;
- организовать продажи в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

### **1.2. Место учебной дисциплины Б1.В.18 «Электронная коммерция (Торговля)» в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.В.18 «Электронная коммерция (Торговля)» является вариативной частью дисциплины цикла профессиональных дисциплин в учебном плане ООП по направлению «Бизнес - информатика» по программе бакалавриата и занимает одно из ключевых мест в профессиональной подготовке, дополняя, конкретизируя и развивая полученную ранее систему знаний студентов.

Курс изучаемой дисциплины «Электронная коммерция (Торговля)» рассчитан на слушателей, обладающих знаниями в области теоретической и прикладной экономики, организации трудового процесса и др.

Студенты, приступившие к изучению дисциплины «Электронная коммерция (Торговля)», должны понимать основные законы общественного и экономического развития, закономерности формирования и развития организаций как открытых социально-экономических систем, знать концепции, принципы, факторы внешней и внутренней среды организации, влияющие на её функционирование и развитие; особенности российского и международного бизнеса, принципы экономического развития бизнес-процессов на разных рынках, владеть культурой мышления, уметь логично и ясно строить устную и письменную речь, аргументировано объяснять свою позицию, работать с информацией и эффективно взаимодействовать в группе. Для полноценного усвоения данного курса большое значение имеют знания, умения, навыки и компетенции, приобретенные студентами на следующих дисциплинах: «Экономическая теория», «Бухгалтерский учет», «Маркетинг», «Теория бизнеса», «Модели бизнеса».

### **1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине Б1.В.18 «Электронная коммерция», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Процесс изучения дисциплины Б1.В.18 «Электронная коммерция (Торговля)» направлен на формирование следующих компетенций: ПК-6, ПК-10, ПК-27.

|       |                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-6  | управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов)                                                                                                 |
| ПК-10 | умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» |
| ПК-27 | способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг                                                                                                                       |

### Требования к уровню освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины Б1.В.18 «Электронная коммерция (Торговля)» направлен на формирование следующих компетенций: ПК-6, ПК-10, ПК-27.

| № п/п | Индекс компетенции | Содержание компетенции (или её части)                                                                                               | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны                                               |                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|       |                    |                                                                                                                                     | Знать                                                                                                     | Уметь                                                                                                             | Владеть                                                                                                                                                                                                                            |
| 1     | ПК-6               | Управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов(контент-сервисов) | – основы ведения современного бизнеса;<br>– систему государственного регулирования конкурентоспособности. | - анализировать рыночную конъюнктуру;<br>- использовать информационные технологии для решения поставленных задач. | -методами исследования конъюнктуры рынка;<br>– методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет - ресурсов и систем управления контентом предприятия. |

| № п/п | Индекс компетенции | Содержание компетенции (или её части)                                                                                                                                                                                               | В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2     | ПК-10              | умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке, формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовать продажи в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». | <ul style="list-style-type: none"> <li>- цели, принципы и методы организации коммерческой деятельности в сети Интернет;</li> <li>- основные платёжные системы, применяемые в электронной коммерции, для организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>- законы функционирования рынка и средств его регулирования.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать продажи в информационно-коммуникационной сети;</li> <li>– формировать потребительскую аудиторию;</li> <li>-осуществлять взаимодействие с потребителями.</li> </ul>                                                                                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>методами взаимодействия со службами информационных технологий в процессе организации коммерческой деятельности в сети Интернет;</li> <li>– навыками использования платёжных систем для организации продаж в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;</li> <li>– методами поисковой системы создания виртуального общества</li> </ul> |
| 3     | ПК-27              | способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>-основные принципы продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг;</li> <li>-развитие электронных платёжных систем;</li> <li>-критерии эффективности рекламы.</li> </ul>                                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять требования потребителей к качественным характеристикам товаров и услуг, формирования потребительского спроса и прогнозирования объемов продаж;</li> <li>- применять методы и инструменты продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач при разработке бизнес-планов;</li> <li>- технологией продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.</li> </ul>                                                                                |

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Распределение трудоемкости дисциплины Б1.В.18»Электронная коммерция (Торговля)» по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ОФО).

| Вид учебной работы                                                           |                                      | Всего часов | Семестры (часы) |   |   |   |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------|-----------------|---|---|---|
|                                                                              |                                      |             | 8               |   |   |   |
| <b>Контактная работа, в том числе:</b>                                       |                                      |             |                 |   |   |   |
| <b>Аудиторные занятия (всего):</b>                                           |                                      | <b>64</b>   | <b>64</b>       | - | - | - |
| Занятия лекционного типа                                                     |                                      | 32          | 32              | - | - | - |
| Лабораторные занятия                                                         |                                      | -           | -               | - | - | - |
| Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)                   |                                      | 32          | 32              | - | - | - |
| <b>Иная контактная работа:</b>                                               |                                      |             |                 |   |   |   |
| Контроль самостоятельной работы (КСР)                                        |                                      | 4           | 4               | - | - | - |
| Промежуточная аттестация (ИКР)                                               |                                      | 0,2         | 0,2             | - | - | - |
| <b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>                                  |                                      | <b>44</b>   | <b>44</b>       | - |   |   |
| <i>Курсовая работа</i>                                                       |                                      | -           | -               | - | - | - |
| <i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>                        |                                      | 20          | 20              | - | - | - |
| <i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i> |                                      | 20          | 20              | - | - | - |
| Подготовка к текущему контролю                                               |                                      | -           | -               | - | - | - |
| <b>Контроль:</b>                                                             |                                      | -           | -               | - | - | - |
| Подготовка к экзамену                                                        |                                      | -           | -               |   | - | - |
| <b>Общая трудоемкость</b>                                                    | <b>час.</b>                          | <b>108</b>  | <b>108</b>      | - | - | - |
|                                                                              | <b>в том числе контактная работа</b> | <b>68,2</b> | <b>68,2</b>     | - | - | - |
|                                                                              | <b>зач. ед</b>                       | <b>3</b>    | <b>3</b>        | - | - | - |

## 2.2. Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре (очная форма)

| № раз-дела | Наименование разделов | Количество часов |                   |    |    |                        |
|------------|-----------------------|------------------|-------------------|----|----|------------------------|
|            |                       | Всего            | Аудиторная работа |    |    | Самостоятельная работа |
|            |                       |                  | Л                 | ПЗ | ЛР |                        |
| 1          | 2                     | 3                | 4                 | 5  | 6  | 7                      |

| № раз-дела | Наименование разделов                                                                               | Количество часов |                   |    |    |                        |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|----|----|------------------------|
|            |                                                                                                     | Всего            | Аудиторная работа |    |    | Самостоятельная работа |
|            |                                                                                                     |                  | Л                 | ПЗ | ЛР |                        |
| 1          | История развития электронной коммерции. Факторы влияющие на развитие электронной коммерции в России | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 2          | Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции                             | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 3          | Электронные платежные системы                                                                       | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 4          | Модели ведения электронной коммерции                                                                | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 5          | Интернет-маркетинг                                                                                  | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 6          | Организация и технология работы Интернет-Магазина                                                   | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 7          | Мошенничество в Интернете                                                                           | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 8          | Перспективы развития электронной коммерции в России                                                 | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 9          | Методы выбора электронной рекламы, её эффективность                                                 | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 10         | Построение системы интернет торговли                                                                | 6                | 2                 | 2  | -  | 2                      |
| 11         | Риски в электронной коммерции                                                                       | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
| 12         | Правовые основы электронной коммерции                                                               | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
| 13         | Безопасность в информационных системах                                                              | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
| 14         | Электронные документы используемые в электронной коммерции                                          | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
| 15         | Создание Интернет-магазина                                                                          | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
| 16         | Защита Интернет-магазина                                                                            | 8                | 2                 | 2  | -  | 4                      |
|            | ВСЕГО                                                                                               | 108              | 32                | 32 | -  | 44                     |

**Курсовые работы: не предусмотрены**

### 2.3. Содержание раздела дисциплины Б1.В.18 «Электронная коммерция (Торговля)

#### 2.3.1 Занятия лекционного типа

| № раздела | Наименование раздела/модуля                                             | Содержание раздела/модуля                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Форма текущего контроля |
|-----------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| 1         | 2                                                                       | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4                       |
| 1         | История развития электронной коммерции                                  | Определение электронной коммерции. Составляющие электронной коммерции. Роль электронной коммерции. Виды электронной коммерции.Преимущества и недостатки электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции                                                                                         | тестирование            |
| 2         | Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции | Веб-службы, Базовые технологии электронной коммерции. Авторизированные системы управления ресурсами предприятия, Интернет-инкубаторы.биллинг, интернет-витрина. Ведение переписки по электронной почте.Аутентификация контрагентов в электронной коммерции.                                                  | устный опрос            |
| 3         | Электронные платежные системы                                           | Виды электронных систем и взаиморасчеты, Пластиковые карты их классификация. Механизм взаиморасчетов по пластиковым картам в Интернете. Системы управления счетом. Электронные наличные. Интернет-банкинг: факторы и направления развития услуг. Электронные деньги:принцип создания,использование, расчеты. | устный опрос            |
| 4         | Модели ведения электронной коммерции                                    | Участники деловых операций.Электронные торговые площадки (ЭТП). Возможности и преимущества ЭТП. Характеристики основных ЭТП модели B2C, B2B,B2G, G2B.                                                                                                                                                        | тестирование            |
| 5         | Интернет-маркетинг                                                      | Понятие и структура интернет маркетинга. Анансирование в поисковых системах и поисковых оптимизациях. Понятие и цели поисковой оптимизации. Повышение индекса цитирования.Обмен ссылками. Вирусный маркетинг.и Спам.Проблема создания виртуального общества.                                                 | тестирование            |

|    |                                                      |                                                                                                                                                                                                                                       |              |
|----|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 6  | Организация и технология работы Интернет-Магазина    | Методы создания виртуального Интернет-магазина. Офлайновая поддержка онлайн-проектов. Бизнес-план создания электронного магазина. Интернет-платформы интернет -магазина.                                                              | устный опрос |
| 7  | Мошенничество в Интернете                            | Накрутка в Интернете. Киберпреступность. Преступления с использованием пластиковых карт. Способы защиты от киберпреступности.                                                                                                         | доклады      |
| 8  | Перспективы развития электронной коммерции в России  | ГИС- технологии, как основа построения электронного общества. перспективы развития электронных платежных систем. Автоматизация розничной торговли основе технологии RFID. Основные направления развития систем электронной коммерции. | тестирование |
| 9  | Методы выбора электронной рекламы и её эффективность | Понятие Интернет-рекламы. Основные преимущества e-mail рекламы. Анализ эффективности интернет-рекламы.                                                                                                                                | устный опрос |
| 10 | Построение системы Интернет-торговли                 | Построение системы интернет торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли. Открытие страницы в торговом ряду. Аренда интернет- магазина. Разработка интернет-магазина                                                   | тестирование |
| 11 | Риски в электронной коммерции                        | Виды рисков в электронной коммерции. Система распределения рисков и страхования платежей в сети взаиморасчетов. Мероприятия снижающие риски в электронной торговле                                                                    | тестирование |
| 12 | Правовые основы электронной коммерции                | Правовое обеспечение электронной коммерции. Этика электронной коммерции. Конфиденциальность личной информации.                                                                                                                        | устный опрос |
| 13 | Безопасность в информационных системах               | Безопасность электронного магазина. Электронная цифровая подпись. Средства защиты информации, используемые в РФ                                                                                                                       | доклады      |

|    |                                                            |                                                                                                                                                                                                |              |
|----|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 14 | Электронные документы используемые в электронной коммерции | Электронные документы используемые в электронной коммерции. Определение видов сделки. Виды договоров в электронной торговле. Формы основных документов при совершении коммерческих транзакций. | тестирование |
| 15 | Создание Интернет магазина                                 | Бизнес-план создания электронного магазина. Интернет-платформы создания электронного магазина. Выбор студентами направлений интернет-торговли для индивидуального задания.                     | устный опрос |
| 16 | Система электронного обмена данными                        | Электронный документооборот, возможности ЭОД. Стандартизация ЭОД.                                                                                                                              | устный опрос |

### **2.3.2 Занятия семинарского типа**

| № раз<br>дел<br>а | Наименование<br>раздела/модуля                                          | Содержание раздела/модуля                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Форма текущего<br>контроля |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 1                 | 2                                                                       | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 4                          |
| 1                 | История развития электронной коммерции                                  | Определение электронной коммерции. Составляющие электронной коммерции. Роль электронной коммерции. Виды электронной коммерции. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции                                                                                          | тестирование               |
| 2                 | Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции | Веб-службы, Базовые технологии электронной коммерции. Авторизированные системы управления ресурсами предприятия, Интернет-инкубаторы. биллинг, интернет-витрина. Ведение переписки по электронной почте. Аутентификация контрагентов в электронной коммерции.                                                  | устный опрос               |
| 3                 | Электронные платежные системы                                           | Виды электронных систем и взаиморасчеты, Пластиковые карты их классификация. Механизм взаиморасчетов по пластиковым картам в Интернете. Системы управления счетом. Электронные наличные. Интернет-банкинг: факторы и направления развития услуг. Электронные деньги: принцип создания, использование, расчеты. | устный опрос               |

|    |                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                              |              |
|----|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 4  | Модели ведения электронной коммерции                 | Участники деловых операций.Электронные торговые площадки (ЭТП). Возможности и преимущества ЭТП. Характеристики основных ЭТП модели B2C, B2B,B2G, G2B.                                                                                                        | тестирование |
| 5  | Интернет-маркетинг                                   | Понятие и структура интернет маркетинга. Анансирование в поисковых системах и поисковых оптимизациях. Понятие и цели поисковой оптимизации. Повышение индекса цитирования.Обмен ссылками. Вирусный маркетинг.и Спам.Проблема создания виртуального общества. | тестирование |
| 6  | Организация и технология работы Интернет-Магазина    | Методы создания виртуального Интернет-магазина. Офлайновая поддержка онлайн-проектов.Бизнес-план создания электронного магазина. Интернет-платформы интернет -магазина.                                                                                      | устный опрос |
| 7  | Мошенничество в Интернете                            | Накрутка в Интернете. Киберпреступность. Преступления с использованием пластиковых карт. Способы защиты от киберпреступности.                                                                                                                                | доклады      |
| 8  | Перспективы развития электронной коммерции в России  | ГИС- технологии, как основа построения электронного общества. перспективы развития электронных платежных систем. Автоматизация розничной торговли основе технологии RFID.Основные направления развития систем электронной коммерции.                         | тестирование |
| 9  | Методы выбора электронной рекламы и её эффективность | Понятие Интернет-рекламы. Основные преимущества e-mail рекламы. Анализ эффективности интернет-рекламы.                                                                                                                                                       | устный опрос |
| 10 | Построение системы Интернет-торговли                 | Построение системы интернет торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.Открытие страницы в торговом ряду. Аренда интернет- магазина. Разработка интернет-магазина                                                                           | тестирование |
| 11 | Риски в электронной коммерции                        | Виды рисков в электронной коммерции. Система распределения рисков и страхования платежей в сети взаиморасчетов. Мероприятия снижающие риски в электронной торговле                                                                                           | тестирование |

|    |                                                            |                                                                                                                                                                                                |              |
|----|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 12 | Правовые основы электронной коммерции                      | Правовое обеспечение электронной коммерции. Этика электронной коммерции. Конфиденциальность личной информации.                                                                                 | устный опрос |
| 13 | Безопасность в информационных системах                     | Безопасность электронного магазина. Электронная цифровая подпись. Средства защиты информации, используемые в РФ                                                                                | доклады      |
| 14 | Электронные документы используемые в электронной коммерции | Электронные документы используемые в электронной коммерции. Определение видов сделки. Виды договоров в электронной торговле. Формы основных документов при совершении коммерческих транзакций. | тестирование |
| 15 | Создание Интернет магазина                                 | Бизнес-план создания электронного магазина. Интернет-платформы создания электронного магазина. Выбор студентами направлений интернет-торговли для индивидуального задания.                     | устный опрос |
| 16 | Система электронного обмена данными                        | Электронный документооборот, возможности ЭОД. Стандартизация ЭОД.                                                                                                                              | устный опрос |

### 2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

### 2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены учебным планом.

## 2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине обучающихся по дисциплине (модулю)

| № | Вид СРС | Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы |
|---|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2       | 3                                                                                         |

|   |                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Проработка лекционного материала, изучение учебной и научной литературы, подготовка к практическим занятиям | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 363 с. - (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-01174-6. [Электронный ресурс] // <a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a></li> <li>2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ [Электронный ресурс] : учеб. пособие - Электрон. дан. - Москва : СОЛОН-Пресс, 2008. - 112 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/13724">https://e.lanbook.com/book/13724</a>. - Загл. с экрана.</li> <li>3. Мантраша Е.А., Демченко Л. М. Электронная коммерция: состояние, особенности, проблемы и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // IN SITU. 2015. С. 58-60. ISSN 2411-7161 URL: <a href="http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii">http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii</a>.</li> </ol> |
|   | Написание докладов, рефератов                                                                               | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 363 с. - (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-01174-6. [Электронный ресурс] // <a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a></li> <li>2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ [Электронный ресурс] : учеб. пособие - Электрон. дан. - Москва : СОЛОН-Пресс, 2008. - 112 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/13724">https://e.lanbook.com/book/13724</a>. - Загл. с экрана.</li> <li>3. Мантраша Е.А., Демченко Л. М. Электронная коммерция: состояние, особенности, проблемы и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // IN SITU. 2015. С. 58-60. ISSN 2411-7161 URL: <a href="http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii">http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii</a>.</li> </ol> |

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Выполнение тестов              | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 363 с. - (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-01174-6. [Электронный ресурс] // <a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a></li> <li>2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ [Электронный ресурс] : учеб. пособие - Электрон. дан. - Москва : СОЛОН-Пресс, 2008. - 112 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/13724">https://e.lanbook.com/book/13724</a>. - Загл. с экрана.</li> <li>3. Мантраша Е.А., Демченко Л. М. Электронная коммерция: состояние, особенности, проблемы и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // IN SITU. 2015. С. 58-60. ISSN 2411-7161 URL: <a href="http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii">http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii</a>.</li> </ol> |
| Подготовка к текущему контролю | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 363 с. - (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-01174-6. [Электронный ресурс] // <a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a></li> <li>2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ [Электронный ресурс] : учеб. пособие - Электрон. дан. - Москва : СОЛОН-Пресс, 2008. - 112 с. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/13724">https://e.lanbook.com/book/13724</a>. - Загл. с экрана.</li> <li>3. Мантраша Е.А., Демченко Л. М. Электронная коммерция: состояние, особенности, проблемы и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // IN SITU. 2015. С. 58-60. ISSN 2411-7161 URL: <a href="http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii">http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii</a>.</li> </ol> |

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

### **3. Образовательные технологии**

В процессе изучения дисциплины лекции, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в виде презентации с использованием мультимедийной аппаратуры. Данные материалы в электронной форме передаются студентам.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (с использованием программы Power Point) небольшие сообщения по наиболее важным теоретическим аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка реферативных обзоров; 4) подготовка презентации.

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: при реализации различных видов учебной работы (лекций и практических занятий) используются следующие образовательные технологии: дискуссии, презентации, конференции. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения (ролевая игра), технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

## **4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

### **4.1. Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации**

*Текущий контроль* знаний студентов представляет собой:

- проверку выполнения письменных домашних заданий (эссе);
- тестирование;
- решение задач;

- контроль самостоятельной работы (в письменной или устной форме). Промежуточный контроль осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины. Он помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций. Промежуточный контроль осуществляется в форме зачёта.

### **Критерии оценки ответов студентов на зачёте:**

«Зачтено» - студент имеет фрагментарные представления о содержании вопросов, частично освоил понятийно-категориальный аппарат; студент демонстрирует общие знания по содержанию вопросов, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами;

«Не зачтено» - студент демонстрирует системные знания о содержании вопросов, умеет устанавливать связи между теоретическими понятиями и эмпирическими фактами, формулирует аналитические обобщения и выводы.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

### Примеры тестовых заданий (ПК-6, ПК-10, ПК-27)

1. Предпринимательская деятельность в Российской Федерации может осуществляться:
  - а) только зарегистрированными в установленном порядке лицами б) только официальными представителями организаций
  - в) любыми лицами
  - г) в РФ предпринимательская деятельность запрещена
2. Предпринимательской деятельностью не считается:
  - а) деятельность, направленная на получение прибыли, но носящая разовый характер
  - б) услуги по частному репетиторству
  - в) деятельность филиалов организаций
  - г) деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, но осуществляемая некоммерческими организациями
3. Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации влечет за собой:
  - а) лишение свободы
  - б) высылку из Российской Федерации в) штраф
  - г) не является наказуемым деянием
4. Организационно-правовая форма – это:
  - а) способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом б) способ распределения получаемой прибыли между соучредителями
  - в) способ внесения вклада в уставный капитал
  - г) эталонная фраза в учредительных документах
5. На какие две группы можно разделить все организации, исходя из их организационно-правовых форм?
  - а) хозяйственные общества и товарищества
  - б) акционерные и не акционерные общества
  - в) потребительские и производственные кооперативы г) коммерческие и некоммерческие
6. Возможно ли осуществление предпринимательской деятельности, если не создано юридическое лицо?
  - а) возможно, в любом случае
  - б) возможно только лицами, зарегистрированными в установленном порядке в) возможно только коллективами физических лиц
  - г) невозможно
7. Кто из перечисленных организаций не может открыть расчетный счет в банке?
  - а) ПБОЮЛ
  - б) хозяйственное общество
  - в) хозяйственное товарищество
  - г) все перечисленные могут открыть расчетный счет
8. Для каких организаций не существует ограничений на присвоение им названия?
  - а) ПБОЮЛ
  - б) хозяйственных товариществ
  - в) хозяйственных обществ
  - г) только для некоммерческих организаций

9. Какой организационно-правовой формы не существует?

- а) ПБОЮЛ б) ООО
- в) ТОО

#### Примерные темы докладов (презентаций) (ПК-6, ПК-10, ПК-27)

1. Новые подходы к поддержке предпринимательства на федеральном уровне. Ведомственная программа МЭРТ по сравнению с ранними федеральными программами: новизна и преимущества.
2. Эффективность поддержки предпринимательства: возможные подходы к измерению и оценке.
3. Что государство «знает» о предпринимательстве: адекватность и асимметрия официальных информационных ресурсов, область специальных обследований предпринимателей.
4. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности в России и в странах с развитой рыночной экономикой (США, Германия, Великобритания, Япония – по выбору): подходы и результаты.
5. Эволюция принципов и механизмов финансовой поддержки предпринимательства: от федеральных программ поддержки к ведомственной программе МЭРТ.
6. Государство как создатель и «борец» с административными барьерами (на примере законодательной регламентации процедур регистрации, лицензирования – по выбору).
7. Вчерашние и сегодняшние возможности изъятия административной ренты на федеральном, региональном, местном уровне (на примере законодательной регламентации процедур регистрации, лицензирования, контроля и проверок – по выбору).
8. Обеспечение государством гарантированного рынка сбыта для предпринимателей: потенциальные возможности и российская практика.
9. Равные условия конкуренции для малого и крупного бизнеса: необходимы, возможны, обеспечены государством? (С использованием Закона о защите конкуренции).
10. Развитие законодательства в сфере предпринимательства: влияние на причины и масштабы теневой деятельности.

#### 4.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

##### Вопросы для подготовки к зачету (ПК-6; ПК-10; ПК-27)

1. История развития электронной коммерции
2. Сущность электронной коммерции
3. Основные термины предмета Электронной коммерции
4. Объект и предмет исследования предмета Электронная коммерция
5. Виды электронной коммерции
6. Формы электронной коммерции
7. Функции электронной коммерции
8. Преимущества и недостатки электронной коммерции
9. Рынок электронной коммерции: структура, инфраструктура, субъекты, объекты
10. Факторы развития электронной коммерции
11. Роль электронной коммерции в экономике
12. Базовые технологии электронной коммерции

13. Веб- службы
14. Авторизированные системы управления ресурсами предприятия
15. Пластиковые карты: понятие, виды, функции
16. Природа электронных денег
17. Сущность электронных денег
18. Разновидности электронных денег
19. Эмиссия электронных денег
20. Преимущества и недостатки электронных денег
21. Национальная платежная система России
22. Интернет магазин: понятие, виды, функции
23. Технологии приобретения товаров в интернет-магазине
24. Виды доставки товаров в интернет магазине
25. Построение системы интернет торговли
26. Основные этапы создания системы интернет-торговли
27. Понятие и структура интернет маркетинга
28. Понятие интернет-рекламы, её виды, эффективность
29. Критерии оценки эффективности рекламы
30. Понятие и цели поисковой системы. Поисковая оптимизация
31. Создание виртуального общества.
32. Мошенничество в интернете
33. Способы защиты от киберпреступность
34. ГИС- технологии, как основа построения электронного общества
35. Перспективы развития электронных платежных систем
36. Автоматизация розничной торговли на основе технологии RFID
37. Основные направления развития систем электронной коммерции
38. Место роль электронной коммерции в мире
39. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России
40. Федеральные и региональные программы, связанные с электронной коммерцией
41. Применение криптосистема для создания электронно- цифровой подписи и защиты сообщений передаваемых по электронной почте
42. Сущность интернет-маркетинга и его инструменты
43. Электронное правительство
44. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции
45. Риски в электронной коммерции
46. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции
47. Основные направления совершенствования систем электронной коммерции
48. Инфраструктура системы электронной коммерции
49. Организационно-экономические модели электронной коммерции
50. Особенности реализации моделей электронной коммерции
51. Отличие электронной коммерции от традиционной формы торговли
52. Назначение электронной коммерции , сферы её применения
53. Проблемы использования систем электронной коммерции в РФ
54. Методы оценки стоимости Интернет- компаний
55. Основные требования к параметрам электронного магазина
56. Ценообразование в Интернет-экономике
57. Экономическая эффективность Интернет-магазина
58. Доля рынка электронной коммерции в общем объеме торговли в России
59. Структура рынка электронной коммерции в России

**5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины Б1.В.18 «Электронная коммерция (торговля)»**

**5.1. Основная литература\***

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 363 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01174-6.
2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ [Электронный ресурс] : учеб. пособие — Электрон. дан. — Москва : СОЛОН-Пресс, 2008. — 112 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/13724>. — Загл. с экрана.
3. Мантраша Е.А., Демченко Л. М. Электронная коммерция: состояние, особенности, проблемы и перспективы развития в России [Электронный ресурс] // IN SITU. 2015. С. 58-60. ISSN 2411-7161 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-sostoyanie-osobennosti-problemy-i-perspektivy-razvitiya-v-rossii>

\*Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

**5.2. Дополнительная литература:**

1. А.В. Демина «Электронный бизнес»/ Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Бизнес - информатика». Саратов: Саратовский социально-экономический институт ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015 .
2. М. Прохорова, А.Коданина. Организация работы интернет-магазина. М.: «Дашков и Ко», 2014.
3. Л.В. Орлов. Как создать электронный магазин в Интернете. М.: Озон, 2014.
4. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие. - Ставрополь : СКФУ, 2016. Режим доступа URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069>.
5. Братановский, С.Н. Правовое регулирование электронной торговли: практикум - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. Режим доступа: URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446912>.

**5.3. Периодические издания:**

1. Журнал «Экономика: теория и практика»
2. Журнал «Региональная экономика: теория и практика»
3. Журнал «Экономический анализ: теория и практика»
4. Журнал «Экономическая наука современной России»

**6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

1. URL: <http://www.iacenter.ru> – Официальный сайт Межведомственного аналитического центра.
2. RL: <http://www.depprom.krasnodar.ru> –Официальный сайт Департамента промышленности Администрации Краснодарского края.
3. URL: <http://www.gks.ru> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

4. URL: <http://www.krsdstat.ru> – официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю.
5. URL: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=4118&lang=1> – Официальный сайт UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development).
6. URL: <http://economy.krasnodar.ru> – официальный сайт Департамента экономического развития Администрации Краснодарского края.
7. URL: <http://www.economy.gov.ru> – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
8. URL: <http://expert.ru/> - Официальный сайт журнала «Эксперт» и Рейтингового агентства «Эксперт».
9. Transparency International [ Electronic resource]: [site]/ Transparency Int. – Berlin, Germany, 2012. – Mode of access: <http://transparency.org/>
10. The Word Bank [ Electronic resource]: [site]/ The Word Bank Group. – Washington, USA, 2012. – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/>

### **7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).**

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Электронная коммерция (торговля)» проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков по их применению при решении экономических задач в выбранной предметной области. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку к практическим занятиям, подготовка рефератов (презентаций), подготовка к тестированию и деловой игре.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратить внимание на те вопросы, которые предлагаются к рассмотрению в конце каждой темы.

При изучении основной и дополнительной литературы, студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности менеджера;
- 4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление неточностей и некорректного изложения материала в периодической и специальной литературе;
- 5) разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса;
- 6) подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, выступление на научно-практических конференциях, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах по экономическим проблемам.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта

исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Тестирование – один из самых действенных и популярных способов проверить знания в изучаемой области. Тесты позволяют очень быстро проверить наличие знаний у студентов по выбранной теме. Кроме того, тесты не только проверяют знания, но и тренируют внимательность, усидчивость и умение быстро ориентироваться и соображать. При подготовке к решению тестов необходимо проработать основные категории и понятия дисциплины, обратить внимание на ключевые вопросы темы.

Подготовка реферата (презентации) – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка презентации предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является построение электронного магазина, его анализ и управление. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и расширить практический опыт студента, проявить способность генерировать собственные идеи, умение выслушать альтернативную точку зрения, аргументированно отстаивать свою позицию, сформировать командные навыки принятия решений.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

## **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

### **8.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

При изучении дисциплины «Электронная коммерция (Торговля)» используется следующее программное обеспечение: Microsoft Office Professional Plus, Microsoft Windows 8, 10

### **8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

Электронная библиотечная система (ЭБС) «Университетская библиотека ONLINE» (<http://www.biblioclub.ru>)

Электронная библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.com>)

Электронная библиотечная система «Юрайт» (<http://www.biblio-online.ru>)

Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM» (<https://znanium.com>)

Электронно-библиотечная система (ЭБС) BOOK.ru (<http://www.book.ru>)

Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru>)

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>)

Справочно-правовая система «Гарант» (<http://www.garant.ru>) «Консультант студента» ([www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru))

## 9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Для проведения занятий по дисциплине «Электронная коммерция (Торговля)», предусмотренной учебным планом подготовки студентов, имеется необходимая материально-техническая база, соответствующая действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам:

- лекционная аудитория, оснащенная мультимедийными проекторами с возможностью подключения к Wi-Fi, документ-камерой, маркерными досками для демонстрации учебного материала;
- специализированные компьютерные классы с подключенным к ним периферийным устройством и оборудованием;
- аппаратное и программное обеспечение (и соответствующие методические материалы) для проведения самостоятельной работы по дисциплине.

| № | Вид работ                                                | Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность                                                                                                                                                             |
|---|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | Занятия лекционного типа                                 | Ауд. 201А, 202А, 205А, 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л                                                                               |
|   | Занятия семинарского типа                                | А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л<br>201А, 202А, 205А, 520А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н,                               |
|   | Лабораторные занятия                                     | Лаборатории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет.<br>Ауд. 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 205А |
|   | Аудитории для групповых и индивидуальных консультации    | Кафедра теоретической экономики Ауд. 230.                                                                                                                                                                                          |
|   | Аудитории для текущий контроль, промежуточная аттестация | А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л<br>201А, 202А, 205А, 520А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л       |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Помещения для самостоятельной работы, с рабочими местами, оснащенными компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспечением неограниченного доступа в электронную информационно-образовательную среду организации для каждого обучающегося, в соответствии с объемом изучаемых дисциплин | Ауд. 201Н, 202Н, 213А, 218А                                     |
| Аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)                                                                                                                                                                                                                                       | ауд.230 (кафедра Теоретической экономики), ауд.                 |
| Компьютерные классы с выходом в Интернет                                                                                                                                                                                                                                                                 | 201Н (19 мест), 202Н (15 мест), 203Н (15 мест), А203Н (15 мест) |

Все специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью– учебная мебель: стол, стул, стол преподавателя, трибуна и пр. и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории презентационное оборудование. Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования презентационное оборудование и учебно-наглядных пособий электронный вариант, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие программам учебных дисциплин (модулей).

## **Перечень необходимых информационных справочных систем и профессиональных баз данных**

Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система <http://www.consultant.ru>;
2. База данных международных индексов научного цитирования Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>;
3. База данных рефератов и цитирования [Scopus](http://www.scopus.com/) <http://www.scopus.com/>;
4. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlib.eastview.com>;
5. База открытых данных Росфинмониторинга <http://fedsfm.ru/opendata>;
6. База открытых данных Росстата <http://www.gks.ru/opendata/dataset>;
7. База открытых данных Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея [http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krsdstat/ru/statistics/krsndStat/db/](http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/statistics/krsndStat/db/);
8. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>;
9. Электронная Библиотека Диссертаций <https://dvs.rsl.ru>;
10. Научная электронная библиотека КиберЛенинка <http://cyberleninka.ru/>