

ФГБОУ ВО «УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИИ»
СИБАЙСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

Актуализировано:

на заседании кафедры
протокол № 12 от «21» июня 2023 г.

Зав. Кафедрой



/ Якшимбетова Т.Н.



Согласовано:

Председатель УМК факультета



Янтилина Н.Т.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Дисциплина: **Основы электронной коммерции**

(наименование дисциплины)

Часть, формируемая участниками образовательных отношений

(обязательная часть или часть, формируемая участниками образовательных отношений,
факультатив)

программа бакалавриата

Направление подготовки:

38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

(указывается код и наименование направления подготовки (специальности))

Направленность (профиль) подготовки:

«Управление проектами»

(указывается наименование направленности (профиля) подготовки)

Квалификация:

Бакалавр

Разработчик (составитель)

доцент К.Э.Н.

(должность, ученая степень, ученое звание)

_____/ . Насыров Г.М.

Для приема: 2023 г.

Сибай 2023 г.

Составитель: к.э.н., доцент Насыров Г.М.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры протокол от «31» августа 2021 г. № 1

Заведующий кафедрой _____ / Ситнова И.А./

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры экономики и менеджмента протокол от «22» июня 2022 г. № 11

Заведующий кафедрой _____ / Якшимбетова Г.И./

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры экономики и менеджмента протокол от «21» июня 2023 г. № 12

Заведующий кафедрой _____ / Якшимбетова Г.И./

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины _____
утверждены на заседании кафедры, протокол № ____ от « ____ » _____ 20 ____ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ /

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины _____
утверждены на заседании кафедры, протокол № ____ от « ____ » _____ 20 ____ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ /

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)
4. Фонд оценочных средств по дисциплине
 - 4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине
 - 4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине.
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины
 - 5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины
 - 5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

По итогам освоения дисциплины обучающийся должен достичь следующих результатов обучения:

Категория (группа) компетенций	Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
Профессиональные компетенции	ПК-3. Способен тактически управлять процессами организации производства	ПК-3.1. Знает теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства	Знает: теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства
		ПК-3.2. Умеет демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства	Умеет: демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства
		ПК-3.3. Владеет навыками тактического управления процессами организации производства	Владеет навыками тактического управления процессами организации производства

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы электронной коммерции» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5-6 семестре.

Цель дисциплины: получение знаний об экономике информационных сетей, электронного бизнеса и электронной коммерции, электронных платежных системах, о проблемах защиты прав собственности в пространстве сети.

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

Содержание рабочей программы представлено в Приложении № 1.

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1. Перечень компетенций и индикаторов достижения компетенций с указанием

соотнесенных с ними запланированных результатов обучения по дисциплине.
Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Код и формулировка компетенции **ПК-3. Способен тактически управлять процессами организации производства**

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения	
		Зачтено	Не зачтено
ПК-3.1. Знает теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства	Знает: теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства	Знает	Не знает
ПК-3.2. Умеет демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства	Умеет: демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства	Умеет	Не умеет
ПК-3.3. Владеет навыками тактического управления процессами организации производства	Владеет навыками тактического управления процессами организации производства	Владеет	Не владеет

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине.

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные средства
ПК-3.1. Знает теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства	Знает: теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства	устный опрос, проверка заданий в рабочей тетради, тестирование, решение задач, письменные ответы на вопросы, проверка конспектов научной и учебной литературы, контрольная работа, написание статьи

тактического планирования производства		
ПК-3.2. Умеет демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства	Умеет: демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства	устный опрос, проверка заданий в рабочей тетради, тестирование, решение задач, письменные ответы на вопросы, проверка конспектов научной и учебной литературы, контрольная работа, написание статьи
ПК-3.3. Владеет навыками тактического управления процессами организации производства	Владеет навыками тактического управления процессами организации производства	устный опрос, проверка заданий в рабочей тетради, тестирование, решение задач, письменные ответы на вопросы, проверка конспектов научной и учебной литературы, контрольная работа, написание статьи

Критерии оценивания:

Критериями оценивания при *модульно-рейтинговой системе* являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины), перечисленных в рейтинг-плане дисциплины (для экзамена: текущий контроль – максимум 40 баллов; рубежный контроль – максимум 30 баллов, поощрительные баллы – максимум 10; для зачета: текущий контроль – максимум 50 баллов; рубежный контроль – максимум 50 баллов, поощрительные баллы – максимум 10).

Шкалы оценивания:

для зачета:

зачтено – от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
не зачтено – от 0 до 59 рейтинговых баллов.

РЕЙТИНГ-ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ

Основы электронной коммерции

(название дисциплины согласно рабочему учебному плану)

Направление **Менеджмент**

Направленность (профиль) подготовки **«Управление проектами»**
курс 3, семестр 5-6

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1. Содержание и значение государственного бюджета.				
Текущий контроль			10	20
1. Аудиторная работа				
- оценка выступлений на ПЗ, выполнение индивидуальных заданий	1	6	3	6
-подготовка докладов	1	4	2	4
2. Тестовый контроль	10	1	5	10
Рубежный контроль				
1. Письменная контрольная работа	5	1	5	15
Модуль 2. Бюджетная классификация				
Текущий контроль			10	20
1. Аудиторная работа				
- оценка выступлений на ПЗ, выполнение индивидуальных заданий	1	6	3	6

-подготовка докладов	1	4	2	4
2. Тестовый контроль	10	1	5	10
Рубежный контроль				
1. Письменная контрольная работа	5	1	5	15
Поощрительные баллы			5	10
1. Студенческая олимпиада	5.	1	3	5
2. Публикация статей	1.	3	2	3
3. Участие в НПК	1.	2	1	2
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	–6
2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)			0	–10
Итоговый контроль				
1. Зачет	10.	3	10	30

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ЗАЧЕТА

1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
2. Основные достижения электронной коммерции для мировой экономики.
3. Основные условия построения информационного общества.
4. Определение электронной коммерции. Какие стороны деловых отношений охватывает электронная коммерция.
5. Классификация видов бизнеса (по сфере деятельности), основанных на электронной коммерции.
6. Классификация бизнес-процессов.
7. Объекты и субъекты систем электронной коммерции.
8. Способы расчетов в системах электронной коммерции. Основные виды платежных систем электронной коммерции.
9. Достоинства и недостатки основных схем расчетов.
10. Классификация пользователей систем электронной коммерции.
11. Классификация объектов (товаров и услуг) и способов их доставки.
12. Основные тенденции развития телекоммуникационных систем.
13. Перспективы телекоммуникационной структуры России.
14. Понятие электронной торговли.
15. Организация информационно-аналитической системы в электронной коммерции.
16. Принципы построения систем электронной коммерции.
17. Финансовые услуги. Банковские услуги населению (homebanking).
18. Архитектура функционирования и построения систем ЭВБ.
19. Техничко-экономические показатели систем ЭВБ.
20. Оценка экономического преимущества ЭВБ перед традиционными системами.
21. Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
22. Интернет-среда – новый дистрибутивный канал.
23. Виды коммуникационных моделей.
24. Существующая нормативно-правовая база в области систем ЭВБ.
25. Влияние законодательной базы на архитектуру построения аппаратно-программных средств систем ЭВБ.
26. Определение понятий безопасность, угроза, защита. Комплексная система обеспечения безопасности. Объекты защиты.
27. Интересы субъектов электронной коммерции в сфере обеспечения безопасности. Виды и источники угроз безопасности электронной коммерции.
28. Объекты защиты в системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Модель потенциального нарушителя.
29. Понятие о системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Характеристика основных принципов и способов обеспечения безопасности электронной коммерции.

30. Место и роль информационной безопасности в системе обеспечения безопасности электронной коммерции.
31. Характеристика организационных мер обеспечения информационной безопасности электронной коммерции.
32. Классификация и общие требования к техническим средствам обеспечения безопасности электронной коммерции.
33. Характеристики технических систем управления доступом, систем регистрации и учета, криптографических систем, и систем обеспечения целостности информации.
34. Характеристики и принципы функционирования систем обеспечения безопасности электронных платежей.
35. Экономическая оценка мероприятий по обеспечению безопасности в системе электронной коммерции.

Критерии оценки (в баллах):

20-30 баллов выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

10-19 баллов выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

0-9 баллов выставляется студенту, если он отказался от ответа или не смог ответить на вопросы билета, ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Критерии оценки (для очно-заочной и заочной форм обучения):

«Зачтено» выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

«Не зачтено» выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

- Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов
- Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции
- Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции
- Тема 4. Организация электронной коммерции
- Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции
- Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка
- Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции
- Тема 8. Электронные магазины
- Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции

Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции

Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции

Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции

ВОПРОСЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Модуль 1. Сущность электронной коммерции

Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов

Понятие электронной коммерции. Экономические первопричины электронной коммерции. Технические предпосылки электронной коммерции. Правовые основы электронной коммерции. Компьютерные сети как новая среда ведения бизнес-процессов. Области применения электронной коммерции.

Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции

Объекты электронной коммерции. Участники: поставщики, производители, торговцы, потребители, правительство. Процессы: исследование рынка, расчеты, выполнение заказов, продажи, поддержка. Сети: Интернет, коммерческие, корпоративные.

Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции

Понятие Интернет. Интернет-ресурсы. Структура Интернет. Сетевая инфраструктура. Поисковые системы.

Тема 4. Организация электронной коммерции

Понятие электронной коммерции

История развития электронной коммерции. Перспективы развития электронной коммерции в России.

Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции

Блок-схема построения сайта. Функции и задачи веб-сайта. Презентация предприятия, формирование образа фирмы.

Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка

Формы и классификация электронной торговли. Формирование цен, доходы, платежные системы: виртуальные торговые площадки, платежные, дебетовые и кредитные системы. Преимущества и недостатки электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора.

Модуль 2. Основные системы электронной коммерции

Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции

Электронные системы торговли. Альтернативные системы торговли и их регулирование. Краткая характеристика ECNs. Влияние ECNs на фондовый рынок США.

Тема 8. Электронные магазины

Что такое электронные магазины? Как работают электронные магазины. Преимущества Интернет-магазина. Показатели развития Интернет-торговли в России. Пример Интернет-магазина.

Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции

Сущность и содержание электронных платежей. Банковские карты. Прочие формы электронных платежей. Электронная коммерция и традиционная торговля.

Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции

Эффективность электронной коммерции. Основные понятия. Методика оценки эффективности электронной коммерции. Основные понятия эффективности электронной коммерции. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции.

Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции

Виды и источники угроз в электронной коммерции. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Риски в электронной коммерции.

Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции

Нормативно-правовое обеспечение системы электронной коммерции. Системы электронного документооборота в электронной коммерции

Количество баллов	Критерии оценивания на вопросы для аудиторной работы
2	При ответе студент демонстрирует свободное владение заявленной проблемой, умение грамотно использовать физический понятийный аппарат в рамках рассматриваемого вопроса, не использует конспект семинарского занятия как план при ответе.
1	При ответе на вопрос студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос.
0	Дан в целом неверный ответ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Коммерция — это:

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

2. Интернет-экономика включает в себя:

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

3. Основными моделями электронных транзакций на сегодняшний день являются модели:

- а) B2B и C1C;
- б) PC и B2B;
- в) B2C и C1B.

4. В традиционной коммерции:

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

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

5. Повышение эффективности за счет внедрения средств электронной коммерции определяется:

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

6. Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках:

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

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

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

8. Как влияет электронная коммерция на рынок труда:

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

Критерии оценки (в баллах):

Процент правильных ответов	Количество баллов
95 - 100 %	10
85 - 94 %	9
75 - 84%	8
65 - 74%	7
55 - 64%	6
45 – 54%	5
менее 45%	0

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ТЕМЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Тема 1. Интернет магазины. Особенности приложений электронной коммерции секторов B2B и B2C. Определение Интернет-магазина. Классификация Интернет магазинов.

Тема 2. Основные технологии, используемые в приложения электронной коммерции. Обзор и сравнение основные применяемых языков разработки приложений ASP, PHP, Java, C++. Формат строки URL. Обзор основных используемых WEB серверов (IIS, Apache, Tomcat).

Тема 3. Обработка данных html форм посетителей электронного магазина. Способы передачи данных от пользователя серверу, POST и GET запросы, ограничение в их

использовании. Извлечение данных пользовательской формы. Проверка правильности заполнения на стороне сервера и клиента. Способы хранения информации.

Тема 4. Организация электронного магазина. Основные системы и сервисы электронного магазина. Система управления товарами. Система формирования заказа, понятие корзины. Система управления профайлом. Примерная организация SQL таблиц.

Тема 5. Работа с СУБД. Обзор основных используемых СУБД. Работа с СУБД MySQL. Установление соединения с базой данных. Формирование запроса. Получение результатов запросов и их обработка.

Тема 6. Регистрация клиентов электронного магазина. Формы для регистрации посетителей электронного магазина. Система управления профайлом посетителя. Хранение информации профайла, использование баз данных, технология LDAP. Способы аутентификации пользователей. Ограничение доступа посетителей, к частям web сервера, разделение полномочий.

Тема 7. Система формирования заказа. Cookies. Технология сеансов. Основные области применения. Способы передачи информации о сеансе. Защита html форм от повторной активизации. Применение технологии для хранения информации о выборе покупателя, система формирования заказа.

Тема 8. Основы технологии XML. Обзор технологии. Использование XML в PHP, XSLT конвертации.. Описание типов документов, схема XSD. Физические структуры в XML. XML данные, обработка XML документов на стороне сервера. Применение технологии в приложениях электронной коммерции. Язык стилей XSL, отображение XML документов в браузерах.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. - Санкт.-Петербург : Питер, 2011. – 335с.
2. Вишняков В.А. Информационный менеджмент ч2. Основы информационных технологий в управлении. – Мн.: МИУ, 2013. – 255с.
3. Вишняков В.А., Бородаенко Ю.В. Основы электронного бизнеса и коммерции. – Мн.: МИУ, 2014. – 183с.
4. Юрасов А.В. Электронная коммерция. М., Дело, 2014.- 479с.

Дополнительная литература:

1. Балабанов И.Т. Интерактивный бизнес. - Санкт.-Петербург : Питер, 2014 – 244с.
2. Вишняков В.А. Информационный менеджмент ч 4. Основы электронного бизнеса и коммерции. – Мн.: МИУ, 2004. – 145с.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: ЭКСМО-Пресс, 2013 – 344с.

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

1. Университетская библиотека онлайн. <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронно- библиотечная система «Лань». <http://www.e.lanbok.com>
3. Российская научная электронная библиотека, интегрированная с Российским индексом научного цитирования (РИНЦ). <http://www.elibrary.ru>

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
1	2	3
Аудитория 320	Лекции	Демонстрационное оборудование: доска, проектор – 1 шт., переносной экран – 1 шт. Специализированная мебель: столы, стулья (26 посадочных мест).
Аудитория 322	Практические занятия	Демонстрационное оборудование: доска, проектор – 1 шт., переносной экран – 1 шт. Специализированная мебель: столы, стулья (26 посадочных мест).

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
 СИБАЙСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
 ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины **Основы электронной коммерции** на 5-6 семестр
 (наименование дисциплины)

ОЧНАЯ

форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	
практических/ семинарских	104
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	0,4
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	111,6
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	

Форма (ы) контроля:

зачет – 5-6 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов			9	10	1-4 / 1-3	Вопросы для самоконтроля	Вопросы аудиторной работы, тест, доклады
2.	Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
3.	Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
4.	Тема 4. Организация электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
5.	Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
6.	Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка			9	10	1-4 / 1-3		
7.	Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
8.	Тема 8. Электронные магазины			9	10	1-4 / 1-3		
9.	Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
10.	Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
11.	Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции			9	10	1-4 / 1-3		
12.	Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции			5	1,6	1-4 / 1-3		
	Всего часов:			104	111,6			

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СИБАЙСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины **Основы электронной коммерции** на 5-6 семестр
(наименование дисциплины)

ОЧНО-ЗАОЧНАЯ

форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	
практических/ семинарских	
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	

Форма (ы) контроля:
зачет – 5-6 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов					1-4 / 1-3	Вопросы для самоконтроля	Вопросы аудиторной работы, тест, доклады
2.	Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции					1-4 / 1-3		
3.	Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции					1-4 / 1-3		
4.	Тема 4. Организация электронной коммерции					1-4 / 1-3		
5.	Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции					1-4 / 1-3		
6.	Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка					1-4 / 1-3		
7.	Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции					1-4 / 1-3		
8.	Тема 8. Электронные магазины					1-4 / 1-3		
9.	Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции					1-4 / 1-3		
10.	Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции					1-4 / 1-3		
11.	Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции					1-4 / 1-3		
12.	Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции					1-4 / 1-3		
	Всего часов:							

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СИБАЙСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины **Основы электронной коммерции** на 5-6 семестр
(наименование дисциплины)

ЗАОЧНАЯ

форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	
практических/ семинарских	
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	
из них, предусмотренные на выполнение курсовой работы/курсового проекта	
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	-

Форма (ы) контроля:
зачет – 5-6 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов					1-4 / 1-3	Вопросы для самоконтроля	Вопросы аудиторной работы, тест, доклады
2.	Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции					1-4 / 1-3		
3.	Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции					1-4 / 1-3		
4.	Тема 4. Организация электронной коммерции					1-4 / 1-3		
5.	Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции					1-4 / 1-3		
6.	Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка					1-4 / 1-3		
7.	Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции					1-4 / 1-3		
8.	Тема 8. Электронные магазины					1-4 / 1-3		
9.	Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции					1-4 / 1-3		
10.	Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции					1-4 / 1-3		
11.	Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции					1-4 / 1-3		
12.	Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции					1-4 / 1-3		
	Всего часов:							