

Министерство просвещения Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Дагестанский государственный педагогический университет им. Р.Гамзатова»  
Кафедра информационных технологий и экономики

 УТВЕРЖДАЮ  
И.о. начальника УМУ  
*Гаджиев Р.Д.*  
\_\_\_\_\_ 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.01 Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1)**

**Б1.В.ДВ.01.02 Организация электронной коммерции**

**Направление подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по  
отраслям)**

**Профиль подготовки - «Информационные технологии»**

**Квалификация выпускника: Бакалавр**

**Формы обучения - очная; заочная**

**Год приема - 2024**

Формы обучения	Семестр	Трудоемкость (час)	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Контроль (час)	СРС (час)	Форма итоговой аттестации (экз./зачет)
Очная	7	72	12	20	-	40	Зачет
Заочная	7	72			3	69	Зачет

Махачкала 2024

## 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Целью освоения дисциплины «Организация электронной коммерции» является теоретическое освоение обучающимися основных разделов электронной коммерции, формирование у них представлений о возможностях электронной коммерции и овладение практическими навыками использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия.

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<b>УК-1.</b>	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<p>УК-1.1. Демонстрирует знание особенностей системного и критического мышления, аргументированно формирует собственное суждение и оценку информации, принимает обоснованное решение.</p> <p>УК-1.2. Применяет логические формы и процедуры, способен к рефлексии по поводу собственной и чужой мыслительной деятельности.</p> <p>УК-1.3. Анализирует источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений.</p>
<b>ОПК-8</b>	Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний.	<p>ОПК-8.1. Применяет методы анализа педагогической ситуации, профессиональной рефлексии на основе специальных научных знаний, в том числе в предметной области.</p> <p>ОПК-8.2. Проектирует и осуществляет учебно-воспитательный процесс с опорой на знания предметной области, психолого-педагогические знания и научно-обоснованные закономерности организации образовательного процесса.</p>
<b>ПК-8.</b>	Способен организовывать образовательный процесс с	ПК-8.1. Разрабатывает образовательные

	<p>использованием современных образовательных технологий, в том числе дистанционных.</p>	<p>программы различных уровней в соответствии с современными методиками и технологиями.  ПК-8.2. Формирует средства контроля качества учебно-воспитательного процесса.  ПК-8.3. Разрабатывает план коррекции образовательного процесса в соответствии с результатами диагностических и мониторинговых мероприятий.</p>
--	--	--

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Организация электронной коммерции входит в Б1.В.ДВ.01 Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1) учебного плана по направлению 44.03.04 Профессиональное обучение и изучается по выбору студента.

Для изучения дисциплины необходимы компетенции, сформированные у студентов в результате освоения дисциплин «Информатика», «Информационные системы», «Компьютерные коммуникации и сети», «Экономическая теория», «Прикладная экономика», «Прикладные программные средства»

Знание дисциплины необходимо для выполнения заданий учебной и производственной практики.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника: УК-1., ОПК-8, ПК-8

В результате изучения модуля обучающиеся должны:

Код компетенции	Знает	Умеет	Владет
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	Основные источники информации, необходимой для решения оставленных задач.	Выбирать и использовать методы системного анализа, ИКТ для решения поставленных задач.	Навыки поиска, критического анализа информации при решении поставленной задачи

<b>ОПК-</b> <b>8.</b> Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний.	Применяет методы анализа педагогической ситуации, профессиональной рефлексии на основе специальных научных знаний, в том числе в предметной области.	Проектирует и осуществляет учебно-воспитательный процесс по ролям в предметной области, психолого-педагогические знания научно-обоснованные закономности организации образовательного процесса	Приемы научной и профессиональной устной и письменной коммуникации. Приемы педагогической рефлексии и организационной рефлексивной деятельности обучающихся
ПК-8 Способен организовывать образовательный процесс с использованием современных образовательных технологий, в том числе дистанционных.	Разрабатывает образовательные программы различных уровней в соответствии с современным и методиками и технологиями.	Формирует средства контроля качества учебно-воспитательного процесса.	Разрабатывает план коррекции образовательного процесса в соответствии с результатами диагностических и мониторинговых мероприятий

Таблица 2

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа).  
Дисциплина изучается в 7 семестре.

#### ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час.	В т.ч. по семестрам
		№1
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	72	72
1. Контактная работа:	32	32
лекции (общее кол-во часов, включая практическую подготовку)	12	12
практические занятия, семинары и пр. (общее кол-во часов, включая практическую подготовку)	20	20

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час.	В т.ч. по семестрам
		№1
лабораторные занятия (общее кол-во часов / включая практическую подготовку)	-	-
курсовое проектирование	-	-
групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем	-	-
<b>2. Объем самостоятельной работы обучающихся (СРС)</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
в том числе часов, выделенных на подготовку к экзамену (зачету)	-	-
Вид промежуточного контроля:	зачёт	зачёт

### ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час.	В т.ч. по семестрам
		№1
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	72	72
<b>1. Контактная работа:</b>		
лекции (общее кол-во часов, включая практическую подготовку)		
практические занятия, семинары и пр. (общее кол-во часов, включая практическую подготовку)		
лабораторные занятия (общее кол-во часов / включая практическую подготовку)	-	-
курсовое проектирование	-	-
групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем	-	-
<b>2. Объем самостоятельной работы обучающихся (СРС)</b>	<b>69</b>	<b>69</b>
в том числе часов, выделенных на подготовку к экзамену (зачету)	3	3
Вид промежуточного контроля:	зачёт	зачёт

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины (модуля)	Общая труд. в акад. часах	Трудоёмкость по видам учебных занятий (в акад. часах)			
			Лек/	Лаб /	Пр/	СР
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике		2/1		2/1	4
2	Коммерческий цикл в		2/1		2/1	4

	электронной коммерции					
3	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции		2/1		2/1	4
4	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)		2/1		2/1	4
5	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК		2/1		2/1	6
6	Системы ЭК. ERP-система		2/1		2/1	6
7	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА				4/2	6
8	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России				4/2	6
	<i>Курсовое проектирование</i>	X				-
	<i>Консультация к экзамену</i>	X				-
	<i>Подготовка к экзамену (зачету)</i>	X				X
	<b>Итого:</b>	<b>72</b>	<b>12</b>		<b>20</b>	<b>40</b>

#### заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины (модуля)	Общая трудоёмкость в акад. часах	Трудоёмкость по видам учебных занятий (в акад. часах)			
			Лек/	Лаб /	Пр/	СР
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике					10
2	Коммерческий цикл в электронной коммерции					8
3	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции					8
4	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)					10
5	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК					8
6	Системы ЭК. ERP-система					9
7	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА					8
8	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России					8
	<i>Курсовое проектирование</i>	X				-
	<i>Консультация к экзамену</i>	X				-
	<i>Подготовка к экзамену (зачету)</i>	3				3
	<b>Итого:</b>	<b>72</b>				<b>69</b>

## 5.СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов
<b>Модуль 1. Предмет и инструментарий электронной коммерции</b>		
1.1.	Электронная коммерция и её место в современной экономике	Понятие электронной коммерции. История электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества использования электронной коммерции.
1.2.	Коммерческий цикл в электронной коммерции	Коммерческий цикл в электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. Базовые технологии (технико-экономические и правовые основы) электронной коммерции.
1.3.	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции	Объекты ЭК.Товар, включая материальные ценности, изделия, предметы, сырье, продукцию производственно-технического назначения и иные объекты права собственности, которые, в рамках законодательства, могут быть отчуждаемыми .Работа. Услуга. Субъекты ЭК. Физические лица. Юридические лица, в том числе иностранные, независимо от вида собственности и организационно-правовой формы: финансовые институты ;прочие юридические лица; Государство как субъект права: органы власти; представители государственных организаций, которые участвуют в электронной коммерции в качестве: лиц, осуществляющих электронную коммерцию; покупателей и заказчиков соответствующих товаров, работ или услуг; посредников в электронной коммерции.
1.4.	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	Общее понятие сектора ЭК. История развития секторов ЭК. Основные сектора ЭК (C2C, B2B, B2C). Понятие секторов C2C, B2B, B2C. Системы электронной коммерции в потребительском секторах C2C, B2B, B2C Системы электронной коммерции в потребительском секторах C2C, B2B, B2C.
<b>Модуль 2. Системы электронной коммерции</b>		
2.1.	Макро-технология	Интернет-проект в ЭК. Факторы эффективного

	создания и внедрения приложений ЭК	развития интернет-проектов. Создание и внедрение приложений ЭК.
2.2.	Системы ЭК. ERP-система	Системы ЭК. Использование систем класса PEER-TO-PEER в ЭК. Взаимодействие бизнеса и граждан с государством. Процесс внедрения ERP-системы.
2.3.	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА	Понятие и структура сайтпромоутинга. Интернет-реклама. Понятие поисковой оптимизации. Понятие и цели поисковой оптимизации. Методы поисковой оптимизации. Увеличение релевантности веб-ресурса.
2.4.	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Современный рынок отечественных систем электронной коммерции, анализ конкуренции. Проблемы в сфере E-commerce. Перспективы развития электронной коммерции в России/тенденции в сфере электронной коммерции. Преимущества и недостатки в сфере электронной коммерции

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

№ п/п	Наименование темы	Вид самостоятельной работы обучающихся
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
2	Коммерческий цикл в электронной коммерции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
3	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической</li> </ul>

		<p>деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
4	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
5	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
6	Системы ЭК. ERP-система	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
7	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка составляющих профессиональной культуры учителя;</li> <li>- тренинги по профессиональному саморазвитию</li> </ul>
8	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	<ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение литературы и лекционного материала;</li> <li>- подготовка к семинарским занятиям;</li> <li>- выполнение заданий практической работы;</li> <li>- наблюдение за педагогической деятельностью, ее анализ и оценка</li> </ul>

	составляющих профессиональной культуры учителя; - тренинги по профессиональному саморазвитию
--	---

## 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

7.1. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости  
*Указывается перечень компетенций в процессе освоения образовательной программы.*

В университете текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся по всем реализуемым ОП ВО - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры для всех форм обучения осуществляются с применением БРС.

№ п/п	Наименование темы	Средства текущего контроля успеваемости	Перечень компетенций
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8
2	Коммерческий цикл в электронной коммерции	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8
3	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8
4	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8
5	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8
6	Системы ЭК. ERP-система	изучение литературы и лекционного материала,	УК-1; ОПК-8; ПК-8

		подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	
7	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8
8	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	изучение литературы и лекционного материала, подготовка к семинарским занятиям, индивидуальные практические задания, конспект, реферат	УК-1; ОПК-8; ПК-8

## 7.2. Оценочные материалы для проведения аттестации

1. Семестр – 7; форма аттестации – зачет.

2. Тестовые задания к зачету

Тест 1.

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. **Электронная коммерция – это:**

- а) установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком, а также обмен коммерческой информацией;
- б) наука, систематизирующая приемы создания, хранения, воспроизведения, обработки и передачи данных средствами вычислительной техники;
- в) совокупность сведений, которая воспринимается из окружающей среды, выдается в окружающую среду или сохраняется внутри определенной системы;
- г) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

3. **Для предотвращения воздействия компьютерных вирусов используется**

- а) внедрение электронной цифровой подписи;
- б) установка антивирусных программ;
- в) инструктаж пользователей;
- г) кодирование данных.

#### **4. Интернет представляет собой**

- а) внутреннюю организацию компании на базе единой информационной сети;
- б) совокупность соединенных между собой информационных серверов – компьютеров, на которых хранится различная информация, и самих пользователей этой информации;
- в) программу, предназначенную для соединения двух сетей, использующих различные протоколы.

#### **5. Электронный бизнес – это**

- а) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей;
- б) преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий;
- в) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека.

#### **6. К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:**

- а) государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение;
- б) товары, услуги, информация;
- в) финансовые институты, бизнес-организации.

#### **7. К функциям электронной коммерции относится**

- а) представление товара (показ продукции средствами Интернета);
- б) разработка классификаторов и стандартов электронного обмена данными;
- в) проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки);
- г) налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов).

#### **8. Участниками систем электронной коммерции являются**

- а) покупатели или потребители услуг;
- б) сеть Интернет;
- в) исследование рынка, выполнение заказов.

#### **9. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие**

- а) предприятие – предприятие;

- б) предприятие – потребитель;
- в) потребитель – потребитель;
- г) потребитель – предприятие

**10. Что такое HTML?**

- а) язык разметки и форматирования гипертекста на Web-странице;
- б) программа создания презентаций;
- в) язык программирования C++;
- г) текстовый процессор.

**11. Он-лайнный каталог – это**

- а) любые организации, взаимодействующие через Интернет;
- б) это электронный каталог, который дает возможность покупателю использовать мощные поисковые средства Интернета и возможность сравнения товаров;
- в) компания, предоставляющая услуги по организации систем электронной коммерции в виде сдачи в аренду аппаратно-программных комплексов для ведения коммерческой деятельности;
- г) наиболее широко распространенное средство поиска информации в сети Интернет, позволяющее находить информацию по ключевым словам и фразам.

**12. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие**

- а) предприятие – предприятие;
- б) предприятие – потребитель;
- в) потребитель – потребитель;
- г) потребитель – предприятие.

**13. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие**

- а) предприятие – предприятие;
- б) предприятие – потребитель;
- в) потребитель – потребитель;
- г) потребитель – предприятие.

**14. При несимметричном способе шифрования информация зашифровывается.**

- а) открытым ключом;
- б) закрытым ключом;
- в) может зашифровываться как открытым, так и закрытым ключом.
- г) открытым и закрытым ключом.

**15. Системы криптозащиты предназначены для**

- а) ограничения доступа в сеть компании;
- б) обеспечения секретности данных;
- в) гарантии подлинности авторства информации;

г) обмена пакетами данных.

**16. Блок информации, содержащий серийный номер и её достоинство-это**

- а) электронная банкнота
- б) смарт карта
- в) денежная купюра

**17. Карточка снабжённая ёмким и многоцелевым микропроцессором(чипом) это**

- а) электронная банкнота
- б) смарт карта
- в) денежная купюра

**18. В случае, если у компании очень высокая покупательная способность, она создаёт**

- а) buy- сайт
- б) электронную торговую площадку
- в) электронный маркетинг

**19. Компании, не производящие большого ассортимента товаров, но обладающие достаточно высокой покупательной способностью обычно создают**

- а) buy- сайт
- б) электронную торговую площадку
- в) электронный маркетинг

**20. Сайты, предоставляющие информацию и имеющие общие черты со специализированными журналами или энциклопедиями**

- а) визитка
- б) информационный сайт
- в) портал

**21 Сайт, обеспечивающий объединение информационного пополнения и доставку важной для данной аудитории информации, работу или услуги**

- а) визитка
- б) информационный сайт
- в) портал

**22. Электронный аналог бумажных денег**

- а) банковские карты
- б) электронные чеки
- в) цифровые деньги

**23. Эти типы электронных площадок создаются одной или несколькими крупными компаниями для привлечения множества компаний-поставщиков в целях оптимизации процесса закупок, расширения торговых контактов и сети поставок**

- а) Площадки, управляемые покупателями
- б) Площадки, управляемые продавцами
- в) Площадки, управляемые третьей стороной

**24. Эти типы электронных площадок создаются крупными продавцами, которые играют активную роль менеджеров торговых площадок**

- а) Площадки, управляемые покупателями
- б) Площадки, управляемые продавцами
- в) Площадки, управляемые третьей стороной

**25. Эти типы электронных площадок призваны свести вместе покупателей и продавцов**

- а) Площадки, управляемые покупателями
- б) Площадки, управляемые продавцами
- в) Площадки, управляемые третьей стороной

## **7.2. Модуль II**

### **Тест 2.**

**1. Интернет-аукционы могут быть примером модели**

- а) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

**2. Торговые площадки могут быть примером модели**

- а) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

**3. Маркетинг в сети Интернет – это**

- а) технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;
- б) комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет;
- в) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

**4. Изучение конкурентов позволяет**

- а) определить сегмент рынка;
- б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов;
- в) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны;

**5. Размещение рекламы с помощью поисковых систем и каталогов может быть**

- а) платным;

- б) бесплатным;
- в) и тем, и другим.

**6. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать.**

- а) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов;
- б) прогноз объема продаж вашей фирмы;
- в) место размещения (раздел, страницу);
- г) ценовую модель.

**7. Дискуссионные листы и конференции – это**

- а) инструменты маркетинга по электронной почте;
- б) вид рейтинга;
- в) элемент поисковой системы;

**8. Интернет-банкинг является**

- а) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами;
- б) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках;
- в) формирование инвестиционного портфеля и управление активами;
- г) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара.

**9. Электронное оформление страховых полисов называется**

- а) интернет-оформлением;
- б) интернет-консалтингом;
- в) транзакцией;
- г) интернет-страхованием.

**10. К рискам электронной коммерции относится:**

- а) воздействие компьютерных вирусов;
- б) перехват данных;
- в) невысокая ценность коммерческой информации;
- г) неправильная идентификация пользователей.

**11. Какой год принято считать официальной датой рождения Интернета?**

- а) 1983;
- б) 1990;
- в) 1977;
- г) 2001.

**12. 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.

**13. Какой нормативный документ является основным при создании правовой базы электронной торговли?**

- а) Руководство к организации электронной торговле
- б) Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле
- в) Конвенция ООН о международной торговле
- д) Приказ «Об утверждении международных норм электронной торговли»

**14. Что такое электронные деньги?**

**Выберите один ответ:**

- а) Денежные обязательства кредитной организации, составленные в электронной форме и заменяющие в процессе их обращения требования юридических и физических лиц по оплате товаров и услуг
- б) Денежные электронные единицы банковской организации
- с) Записи о реальных деньгах
- д) Электронные платежные системы

**15. Что из перечисленного нельзя отнести к платежным элементам удаленного доступа?**

- а) Системы банковских услуг, предоставляемые через домашний компьютер
- б) Переводы денежных средств
- в) Дебетовые карты
- г) Кредитные карты

**16. В платежной системе WebMoney предусмотрена схема расчетов с использованием ...**

- а) электронных денег (WM)
- б) электронных чеков
- в) пластиковых карт

**17. Интерактивные виды развлечений- это**

- а) Информационные и развлекательные продукты
- б) Символы, концепции, жетоны
- в) Процессы и услуги

**18. Какие особые качества присущи цифровым продуктам:**

- а) неразрушимость
- б) изменяемость
- в) воспроизводимость

г) все вышеперечисленные

**19. Какая из стратегий позволяет назначать более низкую цену на новый товар для завоевания доли рынка**

- а) ценообразование проникновения
- б) ценообразование по методу «снятия сливок»
- в) ценообразование продвижения

**20. Какая из стратегий предполагает продажу новых товаров по высоким ценам в целях привлечения наиболее новаторской части пользователей**

- а) ценообразование проникновения
- б) ценообразование по методу «снятия сливок»
- в) ценообразование продвижения

**21. Какая из стратегий направлена на стимулирование первой покупки, стимулирование повторных покупок или покупок во время распродаж**

- а) ценообразование проникновения
- б) ценообразование по методу «снятия сливок»
- в) ценообразование продвижения

**22. Какой из каналов предполагает продажу товара производителем непосредственно потребителю, минуя всяких посредников**

- а) прямой
- б) косвенный
- в) смешанный

**3. Перечень компетенций и индикаторов их достижения, описание критериев оценивания компетенций представляются в таблице**

ИИ, индикаторы достижения компетенции (ИДК)	Уровни освоения компетенций		
	Продвинутый	Базовый	Пороговый
	«отлично»	«хорошо»	«удовлет»
	«зачтено»		
осуществлять поиск, критический анализ информации, применять системный подход для решения поставленных задач.			
Источники и методы поиска информации, решения поставленных	Грамотно и безошибочно использует профессиональную терминологию, демонстрируя знания основных принципов и механизмов социального взаимодействия и условия	Грамотно использует профессиональную терминологию, демонстрируя знания основных принципов и механизмов социального взаимодействия и условия эффективной	Использует профессиональную терминологию не всегда грамотно, демонстрируя знания основных принципов и механизмов социального взаимодействия и условия эффективной

	эффективной работы в команде, не испытывая затруднений.	работы в команде, испытывая незначительные затруднения, которые легко исправляет	работы в команде, испытывает затруднения, которые не всегда исправляет самостоятельно
есто информации в современном	Представляет, полностью обосновывает и решает задания, демонстрируя способность эффективного речевого и социального взаимодействия в полной мере	Представляет, достаточно обосновывает и решает большинство заданий, демонстрируя способность эффективного речевого и социального взаимодействия	Представляет частично, с затруднениями обосновывает, и с трудом решает задания, демонстрируя способность эффективного речевого и социального взаимодействия
Выбирать и использовать методы системного анализа, для поставленных задач.	Предлагает и полностью обосновывает творческое решение задач на работу в команде проявляя лидерские качества и умения.	Предлагает и обосновывает традиционное решение задач на работу в команде, может проявлять лидерские качества и умения.	Предлагает традиционное решение задач на работу в команде, но обосновывает его не в полной мере, не проявляет лидерские качества и умения
еносуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний.			
тие, структуру, функции, цели педагогической деятельности, в современном преподавателю родственно обучения	Демонстрирует знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, не испытывая затруднений, отвечает на поставленные вопросы.	Демонстрирует знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, испытывая незначительные затруднения при ответе на поставленные вопросы	Демонстрирует частичное знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, испытывает затруднения при ответе на поставленные вопросы
Теоретические основы технологии организации учебно-научно-исследовательской и проектной деятельности и иной деятельности обучающихся	Полностью обосновывает и решает задания, демонстрируя способность эффективного взаимодействия с участниками образовательных	Решает большинство заданий, демонстрируя способность эффективного взаимодействия с участниками образовательных	С затруднениями обосновывает, и с трудом решает задания, демонстрируя способность эффективного взаимодействия с участниками

	отношений, в том числе по вопросам индивидуализации обучения, воспитания, развития обучающегося в полной мере	отношений, в том числе по вопросам индивидуализации обучения, воспитания, развития обучающегося	образовательных отношений, в том числе по вопросам индивидуализации обучения, воспитания, развития обучающегося
организовывать проведение различных мероприятий (конференций, курсов и др.) в области преподаваемой дисциплины (модуля), научно-исследовательскую и проектно-деятельность обучающихся	Способен к конструктивному взаимодействию с участниками образовательного процесса по всем вопросам обучения, воспитания, развития обучающегося.	Способен к взаимодействию с участниками образовательного процесса по типичным вопросам обучения, воспитания, развития обучающегося.	Способен к взаимодействию с участниками образовательного процесса по ограниченному числу вопросов обучения, воспитания, развития обучающегося.
Способен организовывать образовательный процесс с использованием современных образовательных технологий, в том числе ИКТ-технологий.			
использует образовательные программы различных уровней в соответствии с современными методиками и технологиями.	Демонстрирует знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, не испытывая затруднений, отвечает на поставленные вопросы.	Демонстрирует знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, испытывая незначительные затруднения при ответе на поставленные вопросы	Демонстрирует частичное знание закономерностей и принципов взаимодействия субъектов образовательных отношений, испытывает затруднения при ответе на поставленные вопросы
предлагает средства контроля качества учебно-воспитательного процесса	Предлагает и полностью обосновывает творческое решение задач на работу в команде проявляя лидерские качества и умения.	Предлагает и обосновывает традиционное решение задач на работу в команде, может проявлять лидерские качества и умения.	Предлагает традиционное решение задач на работу в команде, но обосновывает его не в полной мере, не проявляет лидерские качества и умения
представляет план коррекции образовательного процесса в соответствии с результатами диагностических и мониторинговых исследований	Представляет, полностью обосновывает и решает задания, демонстрируя способность эффективного речевого и социального взаимодействия в	Представляет, достаточно обосновывает и решает большинство заданий, демонстрируя способность эффективного речевого и	Представляет частично, с затруднениями обосновывает, и с трудом решает задания, демонстрируя способность эффективного речевого и

## 8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 8.1 Основная литература

1. Кобелев О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / Под ред. проф. С. В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2013. – 684 с.
2. Кочерин Д. А. Электронные деньги: организация эмиссии, проведение платежей, регулирование оборота. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 360 с.:ил.
3. Парфёнов А. В., Гарнов И. Б. Электронная коммерция: учебное пособие. – СПб.: Изд-во «Новый век», 2014. – 130 с.
4. Сибирская Е. В., Старцева О. А. Электронная коммерция: учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2008. – 288 с.
5. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. – М.: ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2013. – 240 с.
6. Соколова А.Н. Геращенко Н.И. Электронная коммерция: мировой и российский опыт. – М.: Открытые системы, 2000. – 224 с.
7. Успенский И.В. Энциклопедия Интернет-бизнеса. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с.
8. Фомичева Л. П. Интернет-магазин: правовые основы, особенности учета и налогообложения. – М.: Вершина, 2008. – 176 с.
9. Царев В.В., Кантарович А.А. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.
- 10.Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и/или революция. – М.: Вильямс, 2011. – 320 с.
- 11.Электронная коммерция: учебное пособие/Под ред. Пирогова С.В. – М.: Издательский дом «Социальные отношения», издательство «Перспектива», 2009. – 428 с.
12. Юрасов А. В. Основы электронной коммерции: учебник для вузов. – М.: Горячая линия-Телеком, 2008. – 480с., ил.

### 8.2 Дополнительная литература

- 13.Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
- 14.Илайес Э. Электронная коммерция. Практическое руководство. – Перевод с англ. Илайес Э. – СПб.: «ДиаСофт ЮП», 2002. – 608 с.
- 15.Козье Д. Электронная коммерция. – М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. – 288 с.
- 16.Мэт Хэйг Основы электронного бизнеса. – Перевод с англ. С. Косихина – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 208 с.

17.Пярин В.А., Кузьмин А.С., Смирнов С.Н. Безопасность электронного бизнеса / Под ред. действительного члена РАЕН д.т.н., проф. Минаева В.А. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 432 с.

### **8.3 Интернет-ресурсы**

18.Consultant.ru- база нормативно – правовых актов в сфере электронного бизнеса в России

19.info-kibersant.ru>biznes-proekt-v-internete.html - Бизнес проекты в интернете

20.Zakupki.gov.ru-официальный сайт ГОСЗАКУПОК

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Аудитория для лекционных и практических занятий на 25 мест, оборудованная интерактивной доской, компьютерным проектором с возможностями выхода в корпоративную и Интернет сети.

Технические средства:

- Ноутбук для преподавателя
- Интерактивная доска
- Компьютерный проектор

## **10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Подготовка к лекционному занятию** включает выполнение всех видов заданий размещенных к каждой лекции. В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой - в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать

собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

**Подготовка к практическому (семинарскому) занятию** включает 2 этапа: 1) организационный; 2) закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. На семинаре каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. В заключение преподаватель, как руководитель семинара, подводит итоги семинара.

**Рекомендации по выполнению самостоятельной работы.** Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала может выполняться в библиотеке ДГПУ, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Учебный материал учебной дисциплины, предусмотренный рабочим учебным планом для усвоения студентом в процессе самостоятельной работы, выносятся на итоговый контроль наряду с учебным материалом, который разрабатывался при проведении учебных занятий. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа студентов осуществляется в аудиторной и внеаудиторной формах. Формой поиска необходимого и дополнительного материала по дисциплине с целью доработки знаний, полученных во время лекций, есть индивидуальные задания для студентов. Выполняются отдельно каждым студентом самостоятельно под руководством преподавателей. Именно овладение и выяснения студентом рекомендованной литературы создает широкие возможности детального усвоения данной дисциплины. Индивидуальные задания студентов по дисциплине осуществляются путем выполнения одного или нескольких видов индивидуальных творческих или научно-исследовательских задач, избираемых студентом с учетом его творческих возможностей, учебных достижений и интересов по согласованию с преподавателем, который ведет лекции или семинарские занятия, или по его

рекомендации. Он предоставляет консультации, обеспечивает контроль за качеством выполнения задания и оценивает работу.

## **11. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких студентов, включающие в себя использование при необходимости адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение в рамках учебной дисциплины обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение по учебной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

В целях доступности обучения по дисциплине обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- наличие альтернативной версии официального сайта института в сети «Интернет» для слабовидящих;

- весь необходимый для изучения материал, согласно учебному плану (в том числе, для обучающихся по индивидуальным учебным планам) предоставляется в электронном виде на диске.

- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

- обеспечение возможности выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-проводника, к зданию института.

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- наличие микрофонов и звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования (аудиоколонки);

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные

помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Перед началом обучения могут проводиться консультативные занятия, позволяющие студентам с ограниченными возможностями адаптироваться к учебному процессу.

В процессе ведения учебной дисциплины профессорско-преподавательскому составу рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающимися, создании комфортного психологического климата в учебной группе.

Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и другое). При необходимости предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

**Автор(ы) рабочей программы дисциплины:**

к.п.н., доцент кафедры ИТиЭ Нурмагомедова Н.Х.

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.ДВ.01.02 Организация электронной коммерции**

**1. Целью освоения дисциплины «Организация электронной коммерции» является теоретическое освоение обучающимися основных разделов электронной**

коммерции, формирование у них представлений о возможностях электронной коммерции и овладение практическими навыками использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.02 Организация электронной коммерции входит в Б1.В.ДВ.01 Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1) учебного плана по направлению 44.03.04 Профессиональное обучение и изучается по выбору студента.

Для изучения дисциплины необходимы компетенции, сформированные у студентов в результате освоения дисциплин «Информатика», «Информационные системы», «Компьютерные коммуникации и сети», «Экономическая теория», «Прикладная экономика», «Прикладные программные средства»

Знание дисциплины необходимо для выполнения заданий учебной и производственной практики.

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

*Перечисляются код и наименование компетенций, индикаторы достижения компетенций*

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<b>УК-1.</b>	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1. Демонстрирует знание особенностей системного и критического мышления, аргументированно формирует собственное суждение и оценку информации, принимает обоснованное решение. УК-1.2. Применяет логические формы и процедуры, способен к рефлексии по поводу собственной и чужой мыслительной деятельности. УК-1.3. Анализирует источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений.
<b>ОПК-8</b>	Способен осуществлять педагогическую деятельность на основе специальных научных знаний.	ОПК-8.1. Применяет методы анализа педагогической ситуации, профессиональной рефлексии на основе специальных научных знаний, в том числе в предметной области. ОПК-8.2. Проектирует и осуществляет учебно-воспитательный процесс с опорой на знания

		предметной области, психолого-педагогические знания и научно-обоснованные закономерности организации образовательного процесса.
<b>ПК-8.</b>	Способен организовывать образовательный процесс с использованием современных образовательных технологий, в том числе дистанционных.	<p>ПК-8.1. Разрабатывает образовательные программы различных уровней в соответствии с современными методиками и технологиями.</p> <p>ПК-8.2. Формирует средства контроля качества учебно-воспитательного процесса.</p> <p>ПК-8.3. Разрабатывает план коррекции образовательного процесса в соответствии с результатами диагностических и мониторинговых мероприятий.</p>

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часов).

5. Семестр: 7

6. Основные разделы дисциплины

1. Электронная коммерция и её место в современной экономике
2. Коммерческий цикл в электронной коммерции
3. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции
4. Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)
5. Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК
6. Системы ЭК. ERP-система
7. Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА
8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России

Автор:

к.п.н., доцент кафедры ИТиЭ Нурмагомедова Н.Х.