

**МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р. ГАМЗАТОВА»
ФАКУЛЬТЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КАФЕДРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ И ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УМУ
Р.Д. Гаджиев
«04» сентября 2026 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 – 2026

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	2	4	3	63	зачет

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины 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.

Достижение основной образовательной цели предполагает решение следующих **задач**:

1. Формирование теоретических знаний студентов об основных положениях, лежащих в основе развития электронной коммерции; понятийного аппарата; проблемах, возникающих при функционировании различных приложений электронной коммерции; представление о роли электронной коммерции в профессиональной деятельности;

2. Обучение студентов методам построения электронного бизнеса технологии организации электронной коммерции;

3. Изучение технологий электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг.

3. Формирование умений работать в Интернете на электронных торговых площадках, используя инструментальные программные средства разработки и сопровождения системы электронной коммерции

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенций
УК-1.	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
ОПК-8.	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

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация электронной коммерции» входит в вариативную часть 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

Дисциплина «Организация электронной коммерции» способствует формированию следующих компетенций, предусмотренных ФГОС по направлению 44.03.44 Профессиональное обучение:

- ПКО-4 «Готов оказать компьютерно-техническую и информационно-технологическую поддержку образовательной деятельности обучающихся».

Код компетенции	Код индикатора достижения компетенции	Знает	Умеет	Владеет
УК-1. 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	– основные принципы системного и критического мышления, методологические подходы к оценке научно-педагогической информации и критерии обоснованности решений	– анализировать педагогические явления и исследовательские данные с системных позиций, выявлять противоречия, аргументированно формулировать собственное суждение и принимать обоснованные решения на основе доказательств	– навыками критической оценки научных источников, построения логически непротиворечивых умозаключений и выбора оптимальных решений в нестандартных исследовательских ситуациях
	УК-1.2. Применяет логические формы и процедуры, способен к рефлексии по поводу собственной и чужой мыслительной деятельности	– основные логические формы (понятие, суждение, умозаключение) и процедуры (анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия), применяемые в научно-педагогическом исследовании	– использовать логические операции для анализа исследовательских текстов, выявления причинно-следственных связей, построения доказательных рассуждений и проверки гипотез	– навыками рефлексивного анализа собственной и чужой мыслительной деятельности на всех этапах педагогического исследования – от формулировки проблемы до интерпретации результатов и обоснования выводов
	УК-1.3. Анализирует источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достовер-	– критерии достоверности научно-педагогических источников и типичные формы противоречий в исследовательских данных	– сопоставлять информацию из разных источников, выявлять несоответствия и выбирать наиболее обоснованные суждения для построе-	– навыками системного критического анализа литературы, факт-чекинга и обоснованного отбора материалов для теоретической части

	ных суждений		ния исследовательских выводов	педагогического исследования
ОПК-8. 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	- методы анализа педагогической ситуации, профессиональной рефлексии на основе специальных научных знаний, в том числе в предметной области	- применять методы анализа педагогической ситуации, профессиональной рефлексии на основе специальных научных знаний, в том числе в предметной области	- проектирует и осуществляет учебно-воспитательный процесс с опорой на знания предметной области, психолого-педагогические знания и научно-обоснованные закономерности организации образовательного процесса
	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	– методологические основы педагогического исследования, научно-обоснованные закономерности организации образовательного процесса и требования к проектированию учебно-воспитательной деятельности	– применять знания предметной области и психолого-педагогические теории при проектировании и реализации учебных занятий, а также использовать результаты научных исследований для совершенствования образовательного процесса	– навыками практического внедрения научно-педагогических разработок в учебный процесс, включая анализ, корректировку и оценку их эффективности

Таблица 1

4. Объём дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	
	Очно	Заочно
Общая трудоемкость (час)	72	72
Аудиторные занятия (всего)	30	6
лекции	12	2
практические занятия (ПЗ)	20	4
промежуточный контроль		3
Самостоятельная работа (всего)	40	63
Трудоемкость в зачетных единицах	2	2
Итоговая аттестация	Зачет	Зачет

5. Содержание дисциплины

Таблица 2

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование разделов	Содержание разделов
Модуль 1. Предмет и инструментальный электронный коммерции		

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 (техно-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.
Модуль 2. Системы электронной коммерции		
2.1.	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК	Интернет-проект в ЭК. Факторы эффективного 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 недо-

		статки в сфере электронной коммерции
--	--	--------------------------------------

Таблица 3

5.2. Тематический план изучения дисциплины

№ п / п	Раздел дисципли- ны	Виды учебной работы их трудоемкость (час)										Форми- руемые компе- тенции		
		Лекции из них Практическая под- готовка				Практические занятия из них Практическая подготовка				Промежуточ- ный контроль			СМС	
		Очно	Заочно	Очно	Заочно	Очно	За- очно	Оч- но	Заочно					
Модуль 1. Предмет и инструментарий электронной коммерции														
1. 1.	Электрон- ная ком- мерция и её место в современ- ной эконо- мике	1					2					4	6	О К - 3 , П К - 3 , ПК-14.
1. 2.	Коммер- ческий цикл в электрон- ной ком- мерции	2	1				2		2			6	8	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
1. 3.	Характе- ристики объектов и субъектов электрон- ной ком- мерции	2	1	1	1		2					6	8	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
1. 4.	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	1					4					4	8	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
	Промежу- точный контроль													
Модуль 2. Системы электронной коммерции														
2. 1.	Макро- технология создания и внедрения приложе- ний ЭК	2	1				2					6	7	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
2. 2.	Системы ЭК. ERP- система	2	1				2					4	8	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
2. 3.	Понятие и структура САЙТ- ПРОМО- УТИНГА	1					2		2			6	10	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
2. 4.	Проблемы и перспек- тивы раз- вития электрон- ной ком- мерции в России	1		1			4					6	8	ОК-3, ПК-3, ПК-14.
	Промежу- точный контроль													

	Итоговая аттестация	зачет	зачет							
	Итого	12	2	20	4		3	40	63	

Таблица 4

5.3. Темы практических занятий

№ п\п	Разделы дисциплины	Тема	Цель	Учебно-методические материалы	Результат
Модуль 1. Предмет и инструментарий электронной коммерции					
1.1.	Электронная коммерция и её место в современной экономике	Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса	• найти и проанализировать характеристики компаний в рамках заданного вида деятельности; • научиться выделять отличительные признаки в работе компаний в рамках ЭК; • научиться выполнять SWOT анализ для заданного вида деятельности в рамках ЭК..	Пособие для выполнения практических работ. Задание №1	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа
1.2.	Коммерческий цикл в электронной коммерции	Коммерческий цикл и стратегии выхода в ЭК	• научить выделять субъекты и объекты коммерческой деятельности; • закрепить понимание общего коммерческого цикла деятельности предприятия и предшествующих (последующих) этапов; • научиться формулировать содержание коммерческого цикла для произвольного вида деятельности; • закрепить содержание, входные и выходные сущности каждого из этапов коммерческого цикла в рамках электронной коммерции; • рассмотреть реализацию различных стратегий по выходу в ЭК, преимущества и недостатки каждой из них по сравнению со смежными стратегиями.	Пособие для выполнения практических работ. Задание №2	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа

1.3.	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции	Выбор способа организации приложения ЭК	• рассмотреть возможные варианты организации «простых» приложений ЭК; • научиться определять список услуг, которые требуются для организации приложения ЭК; • попытаться проанализировать предложения провайдеров по оказанию требуемых услуг; • научиться выделять основные направления первоначальных расходов при организации приложений ЭК различными способами; • научиться выделять основные направления ежемесячных(периодических) расходов при организации приложений ЭК различными способами.	Пособие для выполнения практических работ. Задание №3	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа
1.4.	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	Разработка приложений ЭК	• познакомиться с элементами Интернет проектов; • рассмотреть базовые позиции технического задания на разработку Интернет проекта; научиться определять требуемых участников для разработки Интернет проекта и их функциональные обязанности;	Пособие для выполнения практических работ. Задание №4	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа
Модуль 2. Системы электронной коммерции					
2.1.	Макро-технология создания и внедрения приложений ЭК	Разработка медиа-плана	• Систематизировать способы рекламы в сети Интернет; • Изучить предложения различных рекламных площадок для различных предметных областей; • Оценить стоимостные затраты на реализацию небольшого медиа плана в сети Интернет; • Научиться определять потенциальную эффективность от размещения	Пособие для выполнения практических работ. Задание №5	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа

			рекламы на различных площадках.		
2.2.	Системы ЭК. ERP-система	Расчёты в электронной коммерции	• Рассмотреть различные технологии осуществления электронных расчётов в сети Интернет; • Научиться выбирать наиболее подходящие способы расчётов для различных целевых групп Интернет проектов; • Проанализировать конкретные системы, реализующие выбранные технологии на их экономические характеристики.	Пособие для выполнения практических работ. Задание №6	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа
2.3.	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА	Сводный анализ деятельности в ЭК	• закрепить технику выделения этапов коммерческого цикла для компаний, работающих в различных секторах электронной коммерции; • научиться выделять направления затрат на различных этапах коммерческого цикла и участников данных этапов; • определить порядок сумм, необходимых на выполнение различных этапов коммерческого цикла;	Пособие для выполнения практических работ. Задание №7	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа
2.4.	Проблемы и перспективы развития электронной ком-	Проблемы и перспективы развития электрон-	• рассмотреть приоритетные направления развития, масштабы и географию распространения;	Пособие для выполнения практических	Отчет в печатной форме с устным сопровождением ответа

	мерции в Рос- сии	ной ком- мерции в России	• проанализировать особенности развития электронной коммерции в РФ; • определить механизмы государственного регулирования электронной коммерции в РФ.	работ. Задание №8	
--	----------------------	--------------------------------	--	-------------------------	--

5.4. Самостоятельная работа студентов

5.4.1. Основные направления самостоятельной работы

- изучение литературы и лекционного материала;
- подготовка к практическим занятиям, оформление их результатов и защита
- написание рефератов, подготовка презентаций по дисциплине;

5.4.2. Тематика рефератов

1. Защита информации при работе в Интернет.
2. Системы управления закупками в Интернет.
3. Электронный маркетинг.
4. Электронная коммерция.
5. Баннерные сети. Экономическая эффективность баннерной рекламы
6. Финансовые услуги населению. Интернет – банкинг.
7. Госуслуги населению.
8. АСУ ресурсами предприятия.
9. ERP-системы.
10. CSRP-системы.
11. Стандарты и протоколы электронной коммерции OBI, OFX.
12. Аутентификация контрагентов в электронной коммерции.
13. Технологии ЭЦП. Правовое обеспечение электронной коммерции.
14. Отраслевые торговые площадки.
15. Корпоративные представительства в Интернете.
16. Влияние законодательной базы на развитие ЭК в России.

Таблица 5

5.4.3. Задания для самостоятельного выполнения

№	Разделы дисципли-	Количество ча-	Задания	Литература	Форма отчетности
---	-------------------	----------------	---------	------------	------------------

п\п	ны	сов			и контро-ля
Модуль 1. Предмет и инструментарий электронной коммерции					
1.1	Электронная коммерция и её место в современной экономике	6	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (1,2)	3,4,5,7,8,11,14,16	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
1.2	Коммерческий цикл в электронной коммерции	4	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (3,4)	3,4,5,6,7,8,9,15,19	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
1.3	Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции	6	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (5,6)	1,2,7,8,9,10,12,16	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
1.4	Сектора ЭК (B2C, B2B, C2C)	4	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (7,8) 4. Подготовиться к промежуточной аттестации.	1,7,8,9,11,17,18,19,20	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
Модуль 2. Системы электронной коммерции					
2.1	Макро-технология создания и внедрения	4	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к	4,9,10,13,15, 19	Отчет по практической работе.

	приложений ЭК		практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (9,10)		Реферат в форме презентации
2.2	Системы ЭК. ERP-система	6	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (11,12)	1,2,6,7,11,13,14	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
2.3	Понятие и структура САЙТПРОМОУТИНГА	4	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (13,14)	1,2,6,9,10,12,14	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации
2.4	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	6	1. Изучение литературы и лекционного материала. 2. Подготовка к практическим занятиям. 3. Подготовка рефератов (15,16) 4. Подготовиться к итоговой и промежуточной аттестации.	1,2,6,10,11,12,15,17,18, 20	Отчет по практической работе. Реферат в форме презентации

6.Образовательные технологии

Учебная работа подразделяется на следующие виды: занятия в аудитории и самостоятельную работу студентов.

В аудитории проводятся лекции и лабораторные занятия. Лекционные занятия освещают концептуальные и теоретические вопросы. На них обучаемым предлагается базовый материал курса. Лекционные занятия проводятся с применением мульти-медийных средств. Практические занятия проводятся с целью закрепления лекционного материала с помощью показа и разбора конкретных примеров, обсуждения проблемных вопросов, а также освоения конкретных языков и систем, а также получения навыков ре-

шения задач с использованием изученных систем. На лабораторных занятиях студенты должны научиться владеть навыками работы в Интернете на электронных торговых площадках; методами использования инструментальных программных средств разработки и сопровождения системы электронной коммерции

Самостоятельная работа выполняется студентами по предлагаемым темам, в том числе выбранным для самостоятельного изучения. Некоторые из них докладываются на семинарах с последующим обсуждением студентами.

7. Оценочные средства контроля текущей успеваемости и промежуточной аттестации студентов

7.1. Модуль I

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 Web Maney 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

7.3. Методика балльно-рейтингового оценивания успеваемости студентов по дисциплине

Контроль и оценка учебных достижений студентов по дисциплине «Организация электронной коммерции» проводится в балльно-рейтинговой системе с использованием кредитно-зачетных единиц. Итоговые баллы по результатам изучения дисциплинарных модулей и всего курса основываются на интегральной оценке всех видов учебной (аудиторной, внеаудиторной, самостоятельной). Балльно-рейтинговая система оценки учебной работы студентов по дисциплине «Организация электронной коммерции» опирается на следующие принципы:

- модульность, предполагающая формирование содержания образования в виде модулей;
- мониторинг, означающий непрерывный контроль текущей, аудиторной и самостоятельной работы студентов;
- рейтингование педагогических достижений студентов по завершению изучения каждого модуля;
- систематичность контроля;
- гласность для всех участников образовательного процесса результатов оценки учебной деятельности студентов;
- кумулятивность (накопительность) оценок при выполнении различных видов учебной деятельности, предусмотренных образовательной программой дисциплины.

Для решения задач дисциплины все участники образовательного процесса должны быть ознакомлены с порядком и правилами использования балльно-рейтинговой системы оценки учебной работы студентов.

Для реализации идей балльно-рейтинговой системы оценки учебных достижений студентов содержание образовательной программы разбито на 3 дисциплинарных модуля. В каждом дисциплинарном модуле предусмотрено проведение лекционных и лабораторных занятий, самостоятельное выполнение заданий, написание рефератов и выступление с докладами. Изучение дисциплинарного модуля завершается итоговым контролем. В конце изучения курса (всех дисциплинарных модулей) по желанию студентов проводится итоговое тестирование.

Балльно-рейтинговая система оценки является составной частью организации учебного процесса с использованием зачетных единиц. Рейтинговая оценка по учебному модулю складывается из количества баллов, набранных студентом за текущую, самостоятельную, учебную работу и баллов, полученных при промежуточном контроле по итогам изучения данного модуля.

Текущий контроль по курсу «Электронное образование» включает:

- *лекционные занятия (2 часа)*: неявка на занятия – 0; посещение занятий – 1 балл; за конспектирование лекции или ее самостоятельное составление – 1 балл (максимальное количество баллов – $9 \text{ занятий} \times 2 \text{ балла} = 18 \text{ баллов}$);

- *практические занятия (2 часа)*: неявка на занятия – 0; посещение занятий – 1 балл; за работу на занятиях или самостоятельную работу – 1 балла (максимальное количество баллов – $16 \text{ занятий} \times 2 \text{ балла} = 32 \text{ баллов}$).

Максимальное количество баллов по результатам текущей работы и промежуточного контроля по дисциплинарному модулю (без учета бонусов) – 100 баллов (текущая работа – 50 баллов, промежуточный контроль (защита лабораторных работ) – 50 баллов). Промежуточный контроль представляет собой выполнение тестовых заданий.

Дополнительные баллы (бонусы):

- инициативное решение учебных задач на занятиях – 1 балл;
- оригинальное решение задачи – 2 балла;
- решение большего количества задач, чем предусмотрено в модуле – 4 балла;
- доклад на семинарском или практическом занятии – 2 балла.

Дополнительные баллы по результатам участия студентов в научно-исследовательской работе по дисциплине:

- реферат – 1 балл;
- научный доклад – 2 балла;
- публикация в печати – 4 балла;
- участие в работе научного кружка – 4 балла.

- доклады на научно-практической конференции:
институтской – 2 балла;
университетской – 3 балла;
республиканской – 4 балла;
Российской – 5 баллов;
международной – 6 баллов.
- участие в олимпиаде:
институтской – 1 балл;
университетской – 2 балла;
республиканской – 4 балла;
Российской – 6 баллов;
международной – 8 баллов.
- получение патента, свидетельства на охрану интеллектуальной собственности – 20 баллов.

Минимальное количество баллов, необходимое для получения положительной оценки по данной дисциплине определено – 51 баллов.

После завершения изучения дисциплинарного модуля студенту предоставляется одна неделя для добора баллов.

Экзамены и зачеты как отдельные виды учебной нагрузки не предусматриваются, но проводятся как одна из форм добора баллов.

Шкала диапазонов итоговой оценки определяется в соответствии с таблицей 9.

Таблица 9
Шкала диапазонов итоговой оценки

БРС	Итоговая оценка
85 – 100	5 (Отлично)
65 – 84	4 (Хорошо)
51 – 64	3 (удовлетворит.)
0 – 50	2 (Неудовлет.)
51 – 100	Зачет*

8. Информационное обеспечение дисциплины

а) 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.

б) 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.

в) 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. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины

9.1. Учебно - методическое обеспечение дисциплины

компьютерные программы: для успешного освоения дисциплины, обучающийся использует следующие программные средства:

- программное обеспечение системы Windows, приложения Microsoft Office (Word, Excel, Power Point; Access)
Web Page Maker; Turbo Site, Веб-браузеры.

9.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Реализация учебной дисциплины требует наличия типовой учебной аудитории с возможностью подключения технических средств. Лекционная учебная аудитория должна иметь следующее оборудование:

- Компьютер, медиа-проектор, экран.
 - Программное обеспечение для демонстрации слайд-презентаций.
- Лабораторные занятия по дисциплине проводятся в специально оборудованном информационном классе.

К каждой практической работе имеются методические указания и рекомендации. Студенту дается задание, о выполнении которого он должен отчитаться перед преподавателем в конце занятия.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины При реализации программы дисциплины «Организация электронной коммерции» используются различные образовательные технологии – аудиторные занятия включают лекции и лабораторные занятия. Для контроля усвоения студентом данного курса используются контрольные работы и домашние задания. Самостоятельная работа студентов предполагает проработку лекционного и учебно-методического материала, включая рекомендуемую литературы для подготовки контрольным работам, а также выполнение домашних заданий.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и усвоения дисциплины предполагают промежуточный контроль при подготовке к лабораторным работам по контрольным вопросам, контроль в виде самостоятельных работ при выполнении домашних заданий.

При изучении лекционного курса следует вести подробный конспект лекций, позволяющий самостоятельно проследить логику изложения учебного материала. Следует аккуратно вычерчивать графики, рисунки, схемы и таблицы, что способствует зрительному восприятию и более полному запоминанию материала. При недопонимании учебного материала нужно пытаться правильно сформулировать вопросы к лектору и не стесняться задавать их. Наиболее глубокие знания будут получены студентом только тогда, когда им усвоена структура учебной дисциплины, своевременно и полно понята суть проблемы и пути её решения.

На практических занятиях нужно внимательно ознакомиться с теоретической частью работы. Особое внимание следует уделить систематизации материала для формулировки вывода по результатам выполненных заданий, который способствует формированию базовых понятий изучаемой дисциплины.

Самостоятельная работа студента должна начинаться с изучения конспекта, соответствующих разделов рекомендуемой литературы и теоретической части практических работ.

Методические указания к практическим занятиям:

Правила выполнения практических работ и оформления отчетов

1. Перед выполнением практической работы *внимательно* ознакомьтесь с *полным текстом задания*. Если возникли вопросы по тексту задания, уточните их у преподавателя.

2. Если практическое задание подразумевает ответы на вопросы, то **текст ответа необходимо сформулировать самостоятельно**. *Не допускается* использование в качестве ответа только цитат с веб-сайтов или других источников.

3. Оформление цитат: В случае прямого цитирования коротких фраз необходимо выделять текст кавычками и в скобках указывать источник (т.е. откуда взята цитата). Источник цитаты указывается в виде цифры, заключенной в квадратные скобки; данная цифра ссылается на запись в перечне источников. Перечень источников, используемых в отчете, приводится в конце отчета и оформляется как список литературы. Если цитата приводится из статьи или книги, то описание источника оформляется по ГОСТу, если цитата взята с сайта, то указывается полный адрес веб-страницы и дата просмотра этой страницы.

4. Некоторые из практических работ имеют заранее определенный шаблон отчета. В этом случае студенту **необходимо заполнить файл-шаблон отчета**, который выдается преподавателем одновременно с выдачей текста задания практической работы.

5. Имя файла отчета должно начинаться с фамилии студента (или студентов, если работа выполнялась совместно) и имеет следующую структуру:

<Фамилия> - <номер работы>ЭК.<расширение файла>

Примеры:

Магомедов – 1ЭК.doc

Алиев, Магомедов – 4ЭК.ppt

В случае выполнения работ группами последовательность фамилий в названиях отчётов желательно сохранять неизменной.

6. При оформлении **отчета** необходимо использовать следующий **шрифт**: Times New Roman, обычный, размер 12, межстрочный интервал - одинарный.

7. Каждый отчёт (кроме презентации) должен начинаться со следующей шапки внутри

Группа	
ФИО студентов	
Выполненный вариант	
Дата первой сдачи	

В случае внесения исправлений по требованию преподавателя после первой сдачи:

№ п\п	Дата сдачи исправ- ленной версии	Краткое описание выполненных исправлений
1		
2		
...		

Специальные условия для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Специальные условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее - обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Федерального закона от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;

- приказа Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 6 апреля 2021 г. № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;

- методических рекомендаций по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утвержденных Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

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 институтом 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 тестиро-

вания и другое). При необходимости предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Дисциплина «**Организация электронной коммерции**» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 44.03.04 Профессиональное обучение и изучается по выбору студента.

Дисциплина реализуется на факультете профессионально-педагогического образования кафедрой интеллектуальных систем и цифровой экономики.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с принципами, методами и современными технологиями электронной коммерции и получения практических навыков разработки приложений электронной коммерции.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных - ПК-26, ПК-32, ПК-34.

В рабочей программе дисциплины предусмотрено проведение:

~ учебных занятий в виде лекций, практических занятий, самостоятельной работы;

~ текущий и промежуточный контроль успеваемости в форме устных опросов, докладов и тестирования.

Объем дисциплины 2 зачетных единиц, в академических часах 72

Трудоемкость видов учебной работы приведена в таблице.

Таблица.

Виды учебной работы и их трудоемкость

Форма обучения	Семестр	Трудоемкость	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Промежуточный контроль (час)	Самостоятельная работа (час)	Итоговая аттестация
Очная	1	72	12	20		40	Зачет
Заочная	4	72	2	4	3	63	Зачет