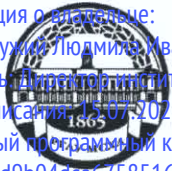


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о документе:
ФИО: Хоружий Людмила Ивановна
Должность: Директор института экономики и управления АПК
Дата подписания: 15.07.2023 18:45:24
Уникальный программный ключ:
1e90b132d9b04dce67585160b015ddd2cb1e6a9



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра мировой экономики и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института экономики и
управления АПК
Хоружий Л.И.
“ 30.08 ” 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.03.01 Электронная коммерция
для подготовки бакалавров
ФГОС ВО

Направление: 38.03.01 «Экономика»
Направленность: «Мировая экономика»
Курс: 3
Семестр: 6
Форма обучения: очная
Год начала подготовки: 2021

Москва, 2021

Разработчики(и): А.Ф. Корольков, к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

« » 2021 г.

Рецензент: Ю.И. Агирбов, д.э.н., профессор
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

« » 2021 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профессиональных стандартов и учебного плана 2021 года начала подготовки.

Программа обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и маркетинга
Протокол № 12 от «26» августа 2021 г.

Зав. кафедрой: А.Ф. Корольков, к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

« » 2021 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической
комиссии института экономики и управления АПК
Корольков А.Ф. , к.э.н., доцент

« » 2021 г.

Заведующий выпускающей кафедрой
мировой экономики и маркетинга
Корольков А.Ф. , к.э.н., доцент

« » 2021 г.

Зав. отделом комплектования ЦНБ

« » 2021 г.

Содержание

АННОТАЦИЯ	4
1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	5
3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам	7
4.2 Содержание дисциплины	7
4.3 Лекции и практические занятия	10
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	13
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	13
6.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности	13
6.2 Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания	21
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	22
7.1 Основная литература	22
7.2 Дополнительная литература	22
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	23
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	24
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	24
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	25
Виды и формы отработки пропущенных занятий	26
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	26

Аннотация

рабочей программы учебной дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 «Электронная коммерция» для подготовки бакалавра по направлению 38.03.01 «Экономика», направленность «Мировая экономика»

Цель освоения дисциплины: формирование у студентов теоретических представлений и практических умений и навыков в сфере организации и ведения электронной коммерческой деятельности, в том числе внешнеэкономической, взаимодействующими субъектами Российской Федерации.

Место дисциплины в учебном плане: включена в число дисциплин по выбору в части, формируемой участниками образовательных отношений, осваивается в 6 семестре.

Требования к результатам освоения дисциплины: Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: ПКос-1 (ПКос-1.1, ПКос-1.2, ПКос-1.3).

Краткое содержание дисциплины: Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer. Особенности мобильной и телевизионной коммерции. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России. Организация и регулирование электронной коммерции в экономически развитых странах.

Общая трудоёмкость дисциплины: 3 зачетные единицы (108 час., в том числе 4 часа практической подготовки).

Итоговый контроль по дисциплине: зачет.

1. Цели освоения дисциплины

Формирование у студентов теоретических представлений и практических умений и навыков в сфере организации и ведения электронной коммерческой деятельности, в том числе внешнеэкономической, взаимодействующими субъектами Российской Федерации.

Задачи изучения дисциплины:

1. изучить основные цифровые средства и технологии, используемые для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики;
2. научиться выбирать и использовать цифровые средства и технологии, используемые для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики;
3. овладеть навыками использования цифровых средств и технологий для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики.

В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		знать	уметь	владеть	
№ п/п	Код компетенции	ПКос-1.1. Знает Индикаторы компетенций	Знает основные цифровые средства и технологии, используемые для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики.	Уметь выбирать и использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	Владеть навыками выбора и использования цифровых средств и технологий для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики
		ПКос-1.2. Умест решает стандартные задачи профессиональной деятельности	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
		ПКос-1.3. Владает методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
1.	ПКос-1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности	использовать в профессиональной деятельности для исследования в области профессиональной деятельности	использовать в профессиональной деятельности для исследования в области профессиональной деятельности	использовать в профессиональной деятельности для исследования в области профессиональной деятельности
		Содержание компетенции (или её части)	ПКос-1.1. Знает стандартные задачи профессиональной деятельности для исследования в области профессиональной деятельности	ПКос-1.2. Умест решает стандартные задачи профессиональной деятельности	ПКос-1.3. Владает методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности
		Индикаторы компетенций	Знает основные цифровые средства и технологии, используемые для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики.	Уметь выбирать и использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	Владеть навыками выбора и использования цифровых средств и технологий для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, в т.ч. внешнеторговой, с учетом отраслевой специфики
2.		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
3.		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики
		использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики	использовать цифровые средства и технологии для подготовки и ведения электронной коммерческой деятельности, с учетом отраслевой специфики

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Таблица 1

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 «Электронная коммерция» включена в перечень дисциплины по выбору в части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений. В дисциплине «Электронная коммерция» предусмотрена реализация требований профессиональных стандартов, ФГОС ВО, ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 «Экономика», направленность (профиль) «Мировая экономика».

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Электронная коммерция», являются «Маркетинг», «Внешнеэкономическая деятельность», «Международный маркетинг», «Мировые аграрные рынки».

Дисциплина «Электронная коммерция» может быть использована для выполнения выпускной квалификационной работы бакалавра при выборе соответствующей тематики исследования, подразумевающей развитие у студента цифровых компетенций.

Особенностью дисциплины является изучение экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции и продовольствия на мировом уровне.

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотносенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице 2.

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час./*	в т.ч. 6 семестр/*
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	108/4	108/4
1. Контактная работа	50,25/4	50,25/4
Аудиторная работа:	50,25/4	50,25/4
лекции (Л)	16	16
практические занятия (ПЗ)	34/4*	34/4*
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	0,25	0,25
2. Самостоятельная работа (СРС)	57,75	57,75
самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям и т.д.)	48,75	48,75
подготовка к зачёту	9	9
Вид контроля		Зачет

* в т.ч. практическая подготовка

4.2 Содержание дисциплины

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ, всего/ *	
1. Понятие и особенности электронной коммерции.	12	2	4	6
2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	12	2	4	6
3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	12	2	4	6
4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.	12	2	4	6

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ, всего/ *	ПКР	
5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	12	2	4		6
6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.	12	2	4/4*		6
7. Мобильная и телевизионная коммерция.	12	2	4		6
8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.	12,75	2	4		6,75
Контактная работа на промежуточном контроле	0,25			0,25	
Подготовка к зачёту	9				9
Всего за 6 семестр	108	16	34/4*	0,25	57,75
Итого по дисциплине	108	16	34/4*	0,25	57,75

* в т.ч. практическая подготовка

Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции.

Электронная коммерция – понятие, особенности изучения. Виды коммерческих операций. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке. Основные типы электронной коммерции. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.

Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.

Субъектный состав электронной коммерции. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке. Порталы электронной коммерции - Интернет-магазин, электронный магазин, торговый онлайн-портал (торговый центр), электронная торговая площадка. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.

Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.

Товарные биржи. Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Цели биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций.

Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.

Сущность и основные центры аукционной торговли. Техника проведения аукционов. Организационные формы аукционной торговли. Международные аукционы.

Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах

Торги, понятие и значение торгов. Виды торгов и информация об их проведении. Порядок и условия проведения торгов. Публичные и непубличные, открытые и закрытые торги. Организаторы и участники торгов. Специфика российских коммерческих операций на государственных торгах. Специфика международных электронных торгов.

Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.

Сущность и особенности торговли на маркетплейсах. Виды сделок на маркетплейсах. Классификация маркетплейсов и крупнейшие маркетплейсы мира. Техника проведения операций. Современные тенденции развития торговли на маркетплейсах.

Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок.

Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция.

Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции: торговля материальными товарами и услугами; торговля мобильным контентом; оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи. Субъектный состав мобильной коммерции. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.

Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.

Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Стремительный рост приложений для смартфонов. Расширение способов оплаты для покупателей, не охваченных банковскими услугами. Платформы с использованием технологий блокчейн. Интернет вещей. Искусственный интеллект (ИИ). Виртуальная реальность. Перспективы развития электронных торговых площадок.

Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.

4.3 Лекции и практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций, практических занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формы учебных комплексов	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции	Лекция № 1. Понятие и особенности электронной коммерции	ПКос-1		2
2.		Практическое занятие № 1. Понятие и особенности электронной коммерции.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
3.		Практическое занятие №2. Понятие и особенности электронной коммерции.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
4.	Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции	Лекция 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции	ПКос-1		2
5.		Практическое занятие №3. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
6.		Практическое занятие №4. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
7.	Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах	Лекция 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах	ПКос-1		2
8.		Практическое занятие №5. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
9.		Практическое занятие №6. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
10.	Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах	Лекция № 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах	ПКос-1		2
11.		Практическое занятие №7. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
12.		Практическое занятие №8. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2

Таблица 5
Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формир уемые компет енции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
13.	Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	Лекция № 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	ПКос-1		2
14.		Практическое занятие №9. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
15.		Практическое занятие №10. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
16.	Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах	Лекция № 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах	ПКос-1		2
17.		Практическое занятие №11. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2/2*
18.		Практическое занятие №12. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2/2*
19.	Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция	Лекция № 7. Мобильная и телевизионная коммерция	ПКос-1		2
20.		Практическое занятие №13. Мобильная и телевизионная коммерция	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
21.		Практическое занятие №14. Мобильная и телевизионная коммерция	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
22.	Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	Лекция № 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	ПКос-1		2
23.		Практическое занятие №15. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2
24.		Практическое занятие №16. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России	ПКос-1	устный опрос (собеседование), задание	2

* в т.ч. практическая подготовка

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формир уемые компете енции
1.	Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции.	Электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.	ПКос-1
2.	Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.	ПКос-1
3.	Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций.	ПКос-1
4.	Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.	Организационные формы аукционной торговли. Международные аукционы.	ПКос-1
5.	Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	Организационные формы торгов разного вида. Специфика российских коммерческих операций на торгах. Международные торги - особенности.	ПКос-1
6.	Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.	Современные тенденции развития торговли на маркетплейсах. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок.	ПКос-1
7.	Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция.	Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции. Логистика телевизионной коммерции.	ПКос-1
8.	Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.	Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.	ПКос-1

5. Образовательные технологии

Таблица 6
Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия		Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
	Тема	Форма занятия	
1.	Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
2.	Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции.	ПЗ	проблемный семинар
3.	Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
4.	Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.	ПЗ	проблемный семинар
5.	Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
6.	Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.	ПЗ	проблемный семинар
7.	Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
8.	Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.	ПЗ	проблемный семинар
9.	Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
10.	Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах	ПЗ	проблемный семинар
11.	Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
12.	Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.	ПЗ	проблемный семинар
13.	Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
14.	Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция.	ПЗ	проблемный семинар
15.	Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.	ЛК	лекция-визуализация, проблемная лекция
16.	Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.	ПЗ	проблемный семинар

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Контроль освоения дисциплины осуществляется с использованием традиционной системы, включающей текущий и выходной контроль знаний, умений и навыков студентов.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения являются:

текущий контроль (на занятиях), промежуточный контроль (зачет).
Формы текущего контроля: устный опрос, контрольный опрос, индивидуальное собеседование.

6.1.1 Вопросы для проведения устного опроса и индивидуального собеседования (текущий контроль)

Тема 1. Понятие и особенности электронной коммерции.

1. Электронная коммерция – понятие, особенности изучения.
2. Виды коммерческих операций - перечислить.
3. Электронный бизнес – понятие.
4. Электронная коммерция – понятие.
5. Электронная торговля – понятие.
6. Электронное посредничество – понятие.
7. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронный бизнес, посредничество.
8. Отличительные особенности электронного бизнеса - перечислить.
9. Основные типы электронной коммерции - перечислить.
10. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.

Тема 2. Объекты, субъекты и среда электронной коммерции.

1. Субъектный состав электронной коммерции – раскрыть содержание.
2. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
3. Порталы электронной коммерции – понятие.
4. Интернет-магазин – понятие.
5. Электронный магазин – понятие.
6. Торговый онлайн-портал – понятие.
7. Электронная торговая площадка – понятие.
8. Виды технологий business-to-consumer, используемых на потребительском рынке - перечислить.
9. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет – перечислить особенности.
10. Существующие схемы Интернет-торговли - перечислить.

Тема 3. Организация и техника электронных коммерческих операций на товарных биржах.

1. Сущность биржевой торговли - кратко.
2. Виды биржевых сделок - перечислить.
3. Цели биржевых сделок - перечислить.
4. Классификация бирж - перечислить виды.
5. Участники биржевых операций - перечислить.
6. Виды биржевых сделок - перечислить.
7. Цели биржевых сделок - назвать.
8. Функции товарных бирж - перечислить.

- Участники биржевых операций - перечислить.
- Современные тенденции развития биржевой торговли - перечислить.

Тема 4. Организация и техника электронных коммерческих операций на аукционах.

- Сущность аукционной торговли - кратко.
- Виды электронной аукционной торговли - перечислить.
- Техника проведения аукционов - кратко.
- Организационные формы аукционной торговли - перечислить.
- Организация аукционной торговли в сети Интернет – перечислить особенности.
- Виды Интернет-аукционов - перечислить.
- Характеристика систем доставки товаров потребителям при электронной аукционной торговле - кратко.
- Особенности заключения договоров при аукционной торговле в сети Интернет - перечислить.
- Особенности финансовых расчетов при электронной аукционной торговле - перечислить.
- Типы платежей при электронной аукционной торговле - перечислить.

Тема 5. Организация и техника электронных коммерческих операций на торгах

- Торги – понятие.
- Значение торгов для разных видов .
- Функции торгов - перечислить.
- Участники биржевых операций - перечислить.
- Виды торгов и информация об их проведении.
- Порядок и условия проведения торгов.
- Организаторы и участники торгов.
- Особенности заключения договоров при аукционной торговле в сети Интернет - перечислить.
- Особенности финансовых расчетов при электронной аукционной торговле - перечислить.
- Международные торги – перечислить особенности.

Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на маркетплейсах.

- Сущность и особенности торговли на маркетплейсах.
- Виды сделок на маркетплейсах.
- Классификация маркетплейсов и крупнейшие маркетплейсы мира.
- Техника проведения операций.
- Современные тенденции развития торговли на маркетплейсах.
- Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
- Стратегии развития электронных торговых площадок.

Тема 7. Мобильная и телевизионная коммерция.

- Сущность мобильной коммерции - кратко.
- Особенности мобильной коммерции – перечислить.
- Мобильная торговля материальными товарами и услугами – перечислить особенности.
- Торговля мобильным контентом – описать сущность (кратко).
- Оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи - описать специфику (кратко).
- Субъектный состав мобильной коммерции – перечислить.
- Функциональные обязанности контент-провайдеров в контексте ведения мобильной коммерции – перечислить.
- Логистика мобильной коммерции – перечислить особенности.
- Сущность телевизионной коммерции - кратко.
- Особенности телевизионной коммерции – перечислить.

Тема 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.

- Особенности развития электронной коммерции в России – перечислить.
- Приоритетные направления развития электронной коммерции в России – перечислить.
- Рост числа приложений для смартфонов – указать положительные/отрицательные последствия для развития электронной коммерции в России (кратко).
- Расширение способов оплаты для покупателей, не охваченных банковскими услугами – указать положительные/отрицательные последствия для развития электронной коммерции в России (кратко).
- Платформы с использованием технологий блокчейн – указать положительные/отрицательные последствия (кратко).
- Интернет вещей – указать положительные/отрицательные последствия для развития электронной коммерции в России (кратко).
- Искусственный интеллект – указать положительные/отрицательные последствия для развития электронной коммерции в России (кратко).
- Виртуальная реальность – указать положительные/отрицательные последствия для развития электронной коммерции в России (кратко).
- Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России – цели (кратко).
- Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках – описать специфику (кратко).

6.1.2 Примеры практических заданий

Задание 2. Отдел маркетинга, принимающий решение о выходе на зарубежный рынок через маркетплейсы, решил проанализировать рынок товара

и спрогнозировать объемы его продаж на будущий год. Рассчитайте итоговый прогноз сбыта на основе оценок, полученных с помощью различных методов. Определите максимальное и минимальное значение объема продаж на основе расчета стандартного отклонения.

Методы оценки сбыта	Прогнозные оценки объема продаж, тыс.ед.	
	На 1-е полугодие	На 2-е полугодие
Наиболее вероятный прогноз сбыта, основанный на опросе группы руководителей различных служб и отделов фирмы (НВ1)	119,0	128,0
Наиболее вероятный прогноз сбыта, полученный путем обобщения оценок торговых агентов (НВ2)	110,0	124,0
Наиболее вероятный прогноз сбыта, рассчитанный на базе прошлого оборота (НВ3)	115,0	119,0
Наиболее вероятный прогноз сбыта, основанный на предполагаемых объемах заказов основных заказчиков фирмы (НВ4)	109,0	121,0
Оптимистический вариант прогноза сбыта (Воп.)	120,0	130,0
Пессимистический вариант прогноза сбыта (Влес.)	108,0	117,0
Итоговый прогноз сбыта	113,5	123,2
Стандартное отклонение	2,0	2,2
Максимальное значение объема продаж	117,5	127,6
Минимальное значение объема продаж	109,5	118,8

6.1.3 Темы рефератов

- Архитектура программных систем электронной коммерции.
- Бизнес-планирование в Интернет-экономике
- Взаимодействие с поставщиками и особенности издержек в работе распределенного офиса.
- Внедрение систем электронной коммерции и оценка эффекта (ВС, ВВ).
- Web-витрины.
- Директ-маркетинг в системах электронной коммерции.
- Зарубежный опыт организации цифровой коммерческой деятельности.
- Интернет - магазины: специфика организации и функционирования.
- Интернет как среда рыночных отношений.
- Методика и технология построения Интернет-магазина.
- Модели участия предприятия в глобальной сетевой экономике.
- Организация предпринимательской деятельности на базе Интернет-технологий.
- Организация цифровой оптовой торговли в России и за рубежом.
- Основные направления развития электронного бизнеса.

- Основные фазы торгового процесса в сетевой экономической системе.
- Особенности интеграции России в сетевую экономику.
- Планирование и организация закупочной деятельности в электронном виде в торговых организациях.
- Платежные системы в Интернет. Классификация и обзор существующих платежных систем.
- Правовое регулирование электронной коммерции.
- Правовое решение вопросов безопасности сетевой экономики и электронной коммерции
- Предприятие в сетевой рыночной экономике.
- Представительство предприятия в Интернете: методы построения.
- Преимущества участия в электронном рынке.
- Принципы и методы продажи потребительских товаров при ведении электронной коммерции.
- Проблемы интеграции средств электронной коммерции в бизнес-процесс (ВС, ВВ)
- Программные решения при создании Интернет-магазина.
- Процессы электронной торговли.
- Развитие правовой базы функционирования электронной коммерции в России.
- Развитие хозяйственной деятельности в Интернет.
- Разновидности электронных магазинов.
- Сетевые товары в сетевой экономике.
- Системы обеспечения безопасной деятельности в сети Internet
- Социально-экономические аспекты влияния Интернет технологий на общество.
- Стратегия действия на рынке производителей и продавцов сетевых товаров.
- Стратегия предприятия и Интернет.
- Субъекты и технологии электронной коммерции.
- Схемы платежей в электронной коммерции
- Технические, программно-технические и программные средства, системы, компьютерные сети и другие средства организации электронной коммерции.
- Техническое оснащение Интернет-магазина.
- Типы решений для электронной коммерции и затраты на развертывание деятельности.
- Товарно-ассортиментная политика как основа цифровой коммерческой деятельности.
- Торговая площадка: структура, особенности и значение.
- Трансформация факторов конкурентоспособности для цифровой продукции.
- Требования надежности хранения данных, конфиденциальности доступа.

45. Экономико-организационные преимущества, получаемые участниками сетевой экономики.
46. Электронная коммерция и организационная структура коммерческой службы торговых организаций.
47. Электронная коммерция как сегмент сетевой экономики.
48. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса.
49. Электронные службы, электронные платежные системы.
50. Этапы разработки программных систем электронной коммерции.

6.1.4 Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)

1. Виды Интернет-аукционов.
2. Виды сделок на маркетплейсах.
3. Виды технологий business-to-consumer, используемых на электронном потребительском рынке.
4. Виды электронной аукционной торговли.
5. Виртуальная реальность и развитие электронной коммерции в России.
6. Значение электронных торгов для разных видов коммерческой деятельности.
7. Интернет вещей и развитие электронной коммерции в России.
8. Интернет-магазины и развитие электронной коммерции в России.
9. Искусственный интеллект и развитие электронной коммерции в России.
10. Классификация маркетплейсов и крупнейшие маркетплейсы мира.
11. Классификация электронных бирж.
12. Логистика мобильной коммерции – сущность и особенности.
13. Международные электронные торги – сущность и особенности.
14. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России – цели и задачи.
15. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
16. Мобильная торговля материальными товарами и услугами – сущность и особенности.
17. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.
18. Оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи – сущность и особенности.
19. Организационные формы электронной аукционной торговли.
20. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
21. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
22. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет.
23. Основные типы электронной коммерции.

24. Особенности заключения договоров при аукционной торговле в сети Интернет.
25. Особенности мобильной коммерции.
26. Особенности развития электронной коммерции в России.
27. Особенности телевизионной коммерции.
28. Особенности финансовых расчетов при электронной аукционной торговле.
29. Отличительные особенности электронного бизнеса.
30. Платформы с использованием технологии блокчейн – сущность и особенности использования в электронной коммерции.
31. Порталы электронной коммерции – сущность и особенности использования.
32. Порядок и условия проведения торгов.
33. Приоритетные направления развития электронной коммерции в России.
34. Современные тенденции развития торговли на маркетплейсах.
35. Современные тенденции развития электронной биржевой торговли.
36. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество.
37. Стратегия развития электронных торговых площадок.
38. Субъектный состав мобильной коммерции.
39. Схемы Интернет-торговли.
40. Сущность и особенности торговли на маркетплейсах.
41. Сущность мобильной коммерции.
42. Сущность телевизионной коммерции.
43. Сущность электронной аукционной торговли.
44. Сущность электронной биржевой торговли.
45. Техника проведения электронных аукционов.
46. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
47. Типы платежей при электронной аукционной торговле.
48. Торговля мобильным контентом.
49. Торговый онлайн-портал - сущность и особенности использования в электронной коммерции.
50. Функции товарных бирж и особенности их использования в электронной коммерции.
51. Функции торгов - сущность и особенности их использования в электронной коммерции.
52. Функциональные обязанности контент-провайдеров в контексте ведения мобильной коммерции.
53. Характеристика систем доставки товаров потребителям при электронной аукционной торговле.
54. Электронная коммерция, особенности изучения.
55. Электронная торговая площадка - сущность и особенности использования в коммерции.

Диапазоны итоговой оценки

Оценка	Критерии оценивания
Зачтено	<p>заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; навыки применения освоенных знаний сформированы.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – высокий (83 – 100 баллов).</p> <p>заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания выполнены, в основном сформировал практические навыки.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – хороший (средний) (68 – 82 балла).</p> <p>заслуживает студент, с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания, в основном, выполнены, основные практические навыки сформированы на уровне – достаточный (61 – 67 баллов).</p> <p>заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания в основном или полностью не выполнил, практические навыки не сформированы.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, не сформированы (менее 61 балла).</p>
Не зачтено	

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - 4-е изд. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 521 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14897-8. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489784> (дата обращения: 03.03.2022).
2. Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 335 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15098-8. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489043> (дата обращения: 03.03.2022).

7.2 Дополнительная литература

1. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 367 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-02476-0. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489042>.

56. Электронная торговля – понятие и особенности.
57. Электронное посредничество – понятие и особенности.
58. Электронные торги - сущность и особенности использования в коммерции.
59. Электронный бизнес – понятие и особенности.
60. Электронный магазин – понятие и особенности.

6.2 Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Контроль усвоения дисциплины осуществляется с использованием балльно-рейтинговой системы, включающей текущий и выходной контроль знаний, умений и навыков студентов.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения являются: текущий контроль (на занятиях), выходной контроль (зачет).

Формы контроля: устный опрос, индивидуальное собеседование.

Учитываются все виды учебной деятельности, оцениваемые определенным количеством баллов. В итоговую сумму баллов входят результаты всех контролируемых видов деятельности – посещение занятий, выполнение заданий, активность на практических занятиях, в ходе групповой работы и т.п.

Рейтинговая система основана на подсчете баллов, полученных студентом в течение семестра. Все виды учебных работ должны быть выполнены в сроки, предусмотренные программой обучения. Если студент не выполнил какое-либо из учебных заданий, то за данный вид учебной работы баллы не начисляются, а подготовленные позже положенного срока работы оцениваются с понижающим коэффициентом.

Текущая аттестация проводится на каждом аудиторном занятии. Формы и методы текущего контроля: устное выборочное собеседование, оценка выполнения заданий.

Балльная система оценки и шкала оценок:

Посещение лекций – 2 балла * 16 = 32 балла

Посещение практических занятий – 1 балл * 34 = 34 баллов

Активная работа на занятиях - 34 балла

Максимальная сумма баллов: S max = 100.

В конце семестра набранные студентом баллы суммируются, и принимается решение о допуске студента к промежуточному контролю (зачету) или освобождении от его сдачи.

По набранным баллам студент может получить следующие оценки по дисциплине без прохождения итогового контроля:

2. Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 444 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-07447-5. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489534>.
3. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 404 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-01641-3. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489053>.
4. Маркетинг в агропромышленном комплексе : учебник и практикум для вузов / Н. В. Суркова [и др.] ; под редакцией Н. В. Сурковой. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 314 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-03123-2. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/498849>.
5. Сергеев, Л. И. Цифровая экономика : учебник для вузов / Л. И. Сергеев, А. Л. Юданова ; под редакцией Л. И. Сергеева. - Москва : Издательство Юрайт, 2022. - 332 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-13619-7. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/497448>.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. The World Factbook - <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook> (открытый доступ)
2. Библиотека стран - Country Libraries - www.traderport.org (открытый доступ)
3. Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации - <http://www.economy.gov.ru/> (открытый доступ)
4. Официальный сайт базы данных по международной торговле ООН: [электронный ресурс]: Режим доступа: <https://comtrade.un.org/> (открытый доступ);
5. Официальный сайт Европейской комиссии: [электронный ресурс]: URL: <https://ec.europa.eu> (открытый доступ);
6. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ: [электронный ресурс]: URL: <http://www.mchs.ru> (открытый доступ);
7. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства США: [электронный ресурс]: URL: <http://www.usda.gov> (открытый доступ);
8. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития: [электронный ресурс]: URL: <http://www.oecd.org> (открытый доступ);
9. Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО): [электронный ресурс]: URL:

<http://www.fao.org> (открытый доступ);

10. Сайт TrendEconomy с массивами статистической информации [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://data.trendeconomy.ru> (открытый доступ);

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для проведения лекций, практических занятий, выполнения самостоятельной работы по дисциплине необходимы ПК, имеющие интегрированный пакет программ Microsoft Office for Windows (или аналогичный) со следующими приложениями (табл.8).

Таблица 8

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Все темы	Microsoft Word	электронный текстовый редактор	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019
2	Все темы	Microsoft Power Point	среда создания презентаций	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019
3	Все темы	Microsoft Excel	электронный табличный процессор	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019

В аудиторной и самостоятельной работе студентов активно используется информационная база. При освоении дисциплины необходимы навыки работы с текстовым процессором, средой для разработки презентаций, электронными таблицами.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Место проведения занятий - аудитория кафедры мировой экономики и маркетинга. Учебная аудитория соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам и требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ. Для ведения занятий используются: персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран. Предусмотрена возможность размножения раздаточного материала.

Специализированное оборудование не требуется.
Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями приведены в таблице 8.

Таблица 8
Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1 Учебная аудитория (№1 (Лиственничная аллея д.4а), 328 ауд.)	2 1. Моноблок (стол и скамья) – 30 шт. (Инв.№ 556461) 2. Экран с электроприводом – 1 шт. (Инв.№ 556861) 3. Видеопроектор – 1 шт. (Инв.№ 558359/7) 4. Доска PolyVision – 1 шт. (Инв.№ 558533/11) 5. Системный блок с монитором – 1 шт. (Инв.№ 558777/13) 6. Вандаустойчивый шкаф – 1 шт. (Инв.№ 558850) 7. Доска меловая – 1 шт. 8. Стол – 1 шт. 9. Стул – 1 шт.
Учебная аудитория (№1 (Лиственничная аллея д.4а), 504 ауд.)	1. Моноблок (стол и скамья) – 14 шт. (Инв.№ 556461) 2. Доска меловая – 1 шт. 3. Стол – 1 шт. 4. Стул – 1 шт.
ЦНБ имени Н.И. Железнова, читальный зал	9 читальных залов, оснащенных Wi-Fi; с открытым доступом к Интернету, 5 компьютеризированных читальных залов
Общешития №4 и №5	Комнаты самоподготовки

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Необходимым условием эффективной работы студентов на практических занятиях по дисциплине «Электронная коммерция» является изучение необходимого теоретического материала. При изучении каждого раздела дисциплины проводится контроль знаний с целью проверки и коррекции хода освоения теоретического материала и практических умений и навыков. Контроль знаний проводится по графику в часы практических занятий по основному расписанию. Студент обязан отчитаться по всем учебным разделам дисциплины; к промежуточной аттестации допускаются студенты, сдавшие все задания, предусмотренные программой.

Выполнение большинства практических и домашних заданий потребует от студента самостоятельного поиска информации по теме изучения.

Методические рекомендации к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить основную и дополнительную литературу, рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики, ответить на контрольные вопросы. В течение практического занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

В ходе занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия: вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и

процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студента.

Самостоятельная работа студентов организуется в соответствии с настоящей рабочей программой. Студент обязан в полном объеме использовать предусмотренное время для изучения вопросов, вынесенных на самостоятельное изучение.

Во время самостоятельной работы студент прорабатывает материал обязательной и дополнительной учебной литературы. В случае возникновения затруднений в освоении материала студент обращается к преподавателю за разъяснением во время, отведенное для индивидуальных консультаций.

Подготовка к контрольным мероприятиям.

Текущий контроль проводится на каждом аудиторном занятии. Формы и методы текущего контроля: устный опрос, индивидуальное собеседование.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Задолженности по текущему и промежуточному контролю можно сдавать в период, установленный правилами вуза и соответствующими распоряжениями компетентных лиц, путем самостоятельного изучения вопросов и выполнения индивидуальных заданий по пропущенной теме.

Студент, пропустивший занятия, обязан получить от преподавателя индивидуальное задание, предусмотренное учебным планом, выполнить и защитить его. Прием и защита индивидуальных заданий проводятся в часы и дни, установленные преподавателем.

Если студент не прошел текущий контроль, он продолжает учиться и имеет право проходить следующий текущий контроль по этой дисциплине. Графики пересдач составляются на кафедре. В конце семестра на основании поэтапного контроля обучения принимается решение о допуске студента к промежуточной аттестации или освобождении от нее.

К промежуточной аттестации допускаются студенты, сдавшие все задания, предусмотренные программой. Если студент имеет задолженности по текущему контролю, то до промежуточной аттестации студент не допускается и считается задолжником по этой дисциплине.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

При разработке рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция» могут быть сформированы различные варианты тематических планов лекций и форм их проведения. При этом должна обеспечиваться координация, согласованность этих видов занятий, разграничение рассматриваемых на них вопросов. Некоторые вопросы по усмотрению автора рабочей программы в зависимости от методического обеспечения учебного процесса сгруппированы в укрупненные темы, использованы для

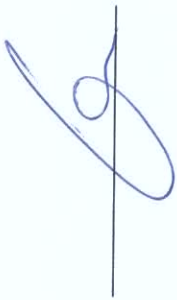
формулировки тем дискуссий, тематических лекций. Тематика может корректироваться, уточняться.

В лекциях рассматриваются только те вопросы, которые не выносятся на самостоятельное изучение. Определенная часть времени лекции выделяется на то, чтобы сориентировать студентов в использовании рекомендуемой литературы и других элементов учебно-методического комплекса, представляемых в их распоряжение. Детально рассматриваются основные термины и категории, что позволяет студентам освоить профессиональную терминологию и легко адаптироваться к реальным условиям производственной, научной и образовательной деятельности.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования различных видов оценочных материалов. Устные опросы целесообразно проводить во время практических занятий, а также при проведении приема зачета в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала.

Программу разработал:

Корольков А.Ф., к.э.н., доцент



РЕЦЕНЗИИ

на рабочую программу дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 «Электронная коммерция»
ОПОП ВО по направлению 38.03.01 «Экономика», направленность «Мировая экономика» (квалификация выпускника – бакалавр)


Атирбовым Юрием Исуповичем, профессором кафедры экономики ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, доктором экономических наук (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 «Экономика» (бакалавриат), направленность «Мировая экономика», разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева» на кафедре мировой экономики и маркетинга (разработчик - к.э.н., доцент Корольков А.Ф.). Рассмотрев представленные на рецензирование материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» (далее по тексту Программа) *соответствует* требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» (бакалавриат). Программа *содержит* все основные разделы, *соответствует* требованиям к нормативно-методическим документам.
2. Представленная в Программе *актуальность* учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО *не подлежит сомнению* – дисциплина по выбору относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1.В.
3. Представленные в Программе *цели* дисциплины *соответствуют* требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.
4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Электронная коммерция» закреплена 1 профессиональная (ПКос) *компетенция*. Дисциплина «Электронная коммерция» и представленная Программа *способна реализовать* их в объявленных требованиях.
5. *Результаты обучения*, представленные в Программе в категориях *знать, уметь, владеть* *соответствуют* специфике и содержанию дисциплины и *демонстрируют* *возможность* получения заявленных результатов.
6. Общая трудоёмкость дисциплины «Электронная коммерция» составляет 3 зачётных единицы (108 часов, в том числе 4 часа практической подготовки).
7. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин *соответствует* действительности. Дисциплина «Электронная коммерция» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» и возможность дублирования в содержании отсутствует.
8. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий *соответствуют* специфике дисциплины.
9. Программа дисциплины «Электронная коммерция» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.
10. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, *соответствуют* требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».
11. Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (опрос, как в форме обсуждения отдельных вопросов, так и выполнение аудиторных и практических заданий), *соответствуют* специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.
Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме зачета, что *соответствует* статусу дисциплины, как дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1.В ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».


12. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.
13. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источника, дополнительной литературой – 5 наименований, Интернет-ресурсы – 10 источников и соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».
14. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Электронная коммерция» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.
15. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Электронная коммерция».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенного рецензирования можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 «Экономика», направленность «Мировая экономика» (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная к.э.н., доцентом Корольковым А.Ф. соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент: Агирбов Юрий Исуфович, профессор кафедры экономики ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, доктор экономических наук
 «25» _____ 2021 г.
(подпись)

Рецензия рассмотрена на заседании кафедры мировой экономики и маркетинга
«12» _____ 2021 г. Протокол № 12

Заведующий кафедрой Корольков А.Ф., к.э.н, доцент
 _____
(подпись)