

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 15:41:08

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт экономики предприятий

Кафедра Цифровых технологий и решений

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.В.08 Организация систем электронной
коммерции в цифровой экономике

Основная профессиональная образовательная программа 09.03.03 Прикладная информатика программа
Прикладная информатика в электронной
экономике

Методический отдел УМУ

« 16 » апрель 20 20 г.
Саварова / Саварова С.Ю. /

Научная библиотека СГЭУ

« 16 » апрель 20 20 г.
[Подпись]

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Цифровых технологий и
решений

(протокол № 8 от 05.03.2020г.)

Зав. кафедрой [Подпись] /Е.В. Погорелова/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2020

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Организация систем электронной коммерции в цифровой экономике входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Алгоритмизация и программирование, Вычислительные системы, сети и телекоммуникации, Информационные системы и технологии, Операционные системы, Базы данных

Последующие дисциплины по связям компетенций: Технологии и системы управления знаниями, Управление проектами, Технологии блокчейн, Основы разработки мобильных приложений, Программная инженерия, Информационные системы управления предприятием

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Организация систем электронной коммерции в цифровой экономике в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-2 - Способен использовать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности;

Планируемые результаты обучения по дисциплине			
Описание ИДК	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ОПК-2 ИДК1Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности.	ОПК2з1Современные информационные технологии и программные средства и основные принципы их применения в профессиональной деятельности.	ОПК2у1Применять в практической деятельности имеющиеся современные информационные технологии и программные средства	ОПК2в1 Практическими навыками применения современных информационных технологий и программных средств.
ОПК-2 ИДК2Умеет выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности.	ОПК2з2Современные информационные технологии и программные средства отечественного производства.	ОПК2у2 Осуществлять выбор современных информационных технологий и программных средств отечественного производства.	ОПК2в2 Практическими навыками выбора современных информационных технологий и программных средств отечественного производства.
ОПК-2 ИДК3Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в	ОПК2з3 Современные информационные технологии и программные средства.	ОПК2у3 Осуществлять выбор современных информационных технологий и программных	ОПК2в3Приемами использования при решении профессиональных задач информационных

том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности.		средств при решении профессиональных задач.	технологий и программных средств.
---	--	---	-----------------------------------

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК УВ-3 - Способность осуществлять мониторинг и управление работами проекта в области информационных технологий в соответствии с установленными регламентами

Планируемые результаты обучения по дисциплине			
Описание ИДК	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ПК УВ-3 ИДК1 Сравнение фактического исполнения проекта с планами работ по проекту и предоставление информации, необходимой для разработки отчетности по проекту.	ПК УВ3 з1 Методы и принципы управления проектами.	ПК УВ3 у1 Анализировать входные данные, разрабатывать плановую документацию.	ПК УВ3 в1 Навыками анализа входных данных, разработки плановой документации.
ПК УВ-3 ИДК2 Мониторинг реализации одобренных запросов на изменение, поддержание в актуальном состоянии планов работ по проекту, инициация запросов на изменение (в том числе корректирующие действия, предупреждающие действия, запросы на исправление несоответствий).	ПК УВ3 з2 Современные программные продукты управления проектами.	ПК УВ3 у2 Осуществлять инициацию запросов на изменения, корректирующие действия, предупреждающие действия, запросов на исправление несоответствий с использованием современных программных продуктов.	ПК УВ3 в2 Навыками работы с корректирующими действиями, предупреждающими действиями, запросами на исправление несоответствий с использованием современных программных продуктов.
ПК УВ-3 ИДК3 На основе мониторинга осуществление управление работами проекта.	ПК УВ3 з3 Теорию и методологию управления проектами.	ПК УВ3 у3 Осуществлять управление проектами в области ИТ на основе проведенного мониторинга и регламентов.	ПК УВ3 в3 Навыками работы с корректирующими действиями, предупреждающими действиями, запросами на исправление несоответствий, управляющими действиями с использованием современных программных продуктов.

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по

дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 4
Контактная работа, в том числе:	74.4/2.07
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	41.6/1.16
Промежуточная аттестация	28/0.78
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	17.15/0.48
Занятия лекционного типа	8/0.22
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	124.85/3.47
Промежуточная аттестация	2/0.06
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Организация систем электронной коммерции в цифровой экономике представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР			ГКР
			Практич. занятия					
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	18	18			20,8	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВЗ_ИДК1, ПК-УВЗ_ИДК2, ПК-УВЗ_ИДК3	

2.	Системы электронной коммерции	18	18			20,8	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК3
	Контроль	28					
	Итого	36	36	0.4	2	41.6	

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	4	4			62	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК3
2.	Системы электронной коммерции	4	4			62,85	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК3
	Контроль	2					
	Итого	8	8	0.15	1	124.85	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	лекция	Основные понятия электронной коммерции. Соотношение электронного бизнеса и электронной коммерции
		лекция	Сквозные технологии цифровой экономики и системы электронной коммерции
		лекция	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки. Определения и типы электронных торговых площадок Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок
		лекция	Организация и характеристики

			основных электронных торговых площадок модели B2C
		лекция	Организация и характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B
		лекция	Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G
		лекция	Организация социальной коммерции. Определения, относящиеся к социальной коммерции. Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах. Блоги в социальной коммерции
		лекция	.Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе. Социальные сети в маркетинге. CRM-системы в социальных сетях. Корпоративные социальные сети. Безопасность работы в социальных сетях
		лекция	Электронная торговля. Определение электронной торговли. Основы электронной торговли. Динамика развития электронной торговли в Российской Федерации и влияющие на нее факторы. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции
2.	Системы электронной коммерции	лекция	Классификация производителей товаров или услуг и посредников их распределения. Классификация посредников. Уровни распределения товаров и услуг. Вспомогательные посредники. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации. Экосистема электронной коммерции
		лекция	Электронный обмен данными. Характеристика электронного обмена данными. Необходимость стандартизации электронного обмена данными. Типы сообщений в электронном обмене данными. Стандарт UN/EDIFACT. Стандарт EANCOM, интеграция с ассоциациями EAN и GS1
		лекция	Системы ECR-RUS и ААИ ЮНИСКАН/EAN. Реализация сообщений. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM. Транспортная среда электронного обмена данными. Стандарты безопасности. Поставщики ЭОД-услуг. Электронный

			документооборот
		лекция	Системы электронных платежей. Электронные платежи и системы электронных платежей. Определение электронного платежа и электронной платежной системы. Структура и динамика электронных платежей
		лекция	Электронные платежные инструменты Электронные деньги. Интернет-банкинг Правомочность деятельности электронных платежных систем.
		лекция	Интернет-маркетинг в электронной коммерции. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы
		лекция	Мобильная коммерция. Определение мобильной коммерции, ее основные составляющие. Факторы роста мобильной коммерции. Характеристика мобильной коммерции. Правовое государственное регулирование финансовых операций в мобильной коммерции
		лекция	Безопасность электронной коммерции. Безопасность предприятий электронной коммерции. Правовые основы информационной безопасности. Защита персональных данных
		лекция	Инновационные решения в электронной торговле. Инновационные решения в торговле. Многоканальность взаимодействия с покупателем. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	практическое занятие	Основные понятия электронной коммерции. Соотношение электронного бизнеса и

			электронной коммерции
		практическое занятие	Сквозные технологии цифровой экономики и системы электронной коммерции
		практическое занятие	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки. Определения и типы электронных торговых площадок Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок
		практическое занятие	Организация и характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C
		практическое занятие	Организация и характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B
		практическое занятие	Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G
		практическое занятие	Организация социальной коммерции. Определения, относящиеся к социальной коммерции. Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах. Блоги в социальной коммерции
		практическое занятие	.Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе. Социальные сети в маркетинге. CRM-системы в социальных сетях. Корпоративные социальные сети. Безопасность работы в социальных сетях
		практическое занятие	Электронная торговля. Определение электронной торговли. Основы электронной торговли. Динамика развития электронной торговли в Российской Федерации и влияющие на нее факторы. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции
2.	Системы электронной коммерции	практическое занятие	Классификация производителей товаров или услуг и посредников их распределения. Классификация посредников. Уровни распределения товаров и услуг. Вспомогательные посредники. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации. Экосистема электронной коммерции
		практическое занятие	Электронный обмен данными. Характеристика электронного

			обмена данными. Необходимость стандартизации электронного обмена данными. Типы сообщений в электронном обмене данными. Стандарт UN/EDIFACT. Стандарт EANCOM, интеграция с ассоциациями EAN и GS1
		практическое занятие	Системы ECR-RUS и ААИ ЮНИСКАН/EAN. Реализация сообщений. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM. Транспортная среда электронного обмена данными. Стандарты безопасности. Поставщики ЭОД-услуг. Электронный документооборот
		практическое занятие	Системы электронных платежей. Электронные платежи и системы электронных платежей. Определение электронного платежа и электронной платежной системы. Структура и динамика электронных платежей
		практическое занятие	Электронные платежные инструменты Электронные деньги. Интернет-банкинг Правомочность деятельности электронных платежных систем.
		практическое занятие	Интернет-маркетинг в электронной коммерции. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы
		практическое занятие	Мобильная коммерция. Определение мобильной коммерции, ее основные составляющие. Факторы роста мобильной коммерции. Характеристика мобильной коммерции. Правовое государственное регулирование финансовых операций в мобильной коммерции
		практическое занятие	Безопасность электронной коммерции. Безопасность предприятий электронной коммерции. Правовые основы информационной безопасности. Защита персональных данных
		практическое занятие	Инновационные решения

			в электронной торговле. Инновационные решения в торговле. Многоканальность взаимодействия с покупателем. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами
--	--	--	---

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Системы электронной коммерции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-08835-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433462>

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/425884>

2. Горелов, Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика : учебное пособие для вузов / Н. А. Горелов, О. Н. Кораблева. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 241 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-10039-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/429156>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум».

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

Лаборатория информационных технологий в профессиональной	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор
--	---

деятельности	Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ Лабораторное оборудование
--------------	---

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Организация систем электронной коммерции в цифровой экономике:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	
	Тестирование	+
	Практические задачи	
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-2 - Способен использовать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по дисциплине				
Описание ИДК	Уровень сформированности	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ОПК-2 ИДК1 Знает современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности.	Пороговый	ОПК2з1 Современные информационные технологии и программные средства и основные принципы их применения в профессиональной деятельности.	ОПК2у1 Применять в практической деятельности имеющиеся современные информационные технологии и программные средства	ОПК2в1 Практическими навыками применения современных информационных технологий и программных средств.
ОПК-2 ИДК2 Умеет выбирать современные информационные технологии и программные средства, в том	Базовый	ОПК2з2 Современные информационные технологии и программные средства	ОПК2у2 Осуществлять выбор современных информационных технологий и программных	ОПК2в2 Практическими навыками выбора современных информационных

числе отечественного производства при решении задач профессиональной деятельности.		отечественного производства.	средств отечественного производства.	ых технологий и программных средств отечественного производства.
ОПК-2 ИДК3 Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности.	Повышенный	ОПК2з3 Современные информационные технологии и программные средства.	ОПК2у3 Осуществлять выбор современных информационных технологий и программных средств при решении профессиональных задач.	ОПК2в3 Приемами использования при решении профессиональных задач информационных технологий и программных средств.

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК УВ-3 - Способность осуществлять мониторинг и управление работами проекта в области информационных технологий в соответствии с установленными регламентами

Описание ИДК	Планируемые результаты обучения по дисциплине			
	Уровень сформированности	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ПК УВ-3 ИДК1 Сравнение фактического исполнения проекта с планами работ по проекту и предоставление информации, необходимой для разработки отчетности по проекту.	Пороговый	ПК УВ3 з1 Методы и принципы управления проектами.	ПК УВ3 у1 Анализировать входные данные, разрабатывать плановую документацию.	ПК УВ3 в1 Навыками анализа входных данных, разработки плановой документации.
ПК УВ-3 ИДК2 Мониторинг реализации одобренных запросов на изменение, поддержание в актуальном состоянии планов работ по проекту, инициация запросов на изменение (в том числе корректирующие действия, предупреждающие действия, запросы на исправление несоответствий).	Базовый	ПК УВ3 з2 Современные программные продукты управления проектами.	ПК УВ3 у2 Осуществлять инициацию запросов на изменения, корректирующие действия, предупреждающие действия, запросов на исправление несоответствий с использованием современных программных продуктов.	ПК УВ3 в2 Навыками работы с корректирующими действиями, предупреждающими действиями, запросами на исправление несоответствий с использованием современных программных продуктов.

ПК УВ-3 ИДК3 На основе мониторинга осуществление управление работами проекта.	Повышенный	ПК УВ3 з3 Теорию и методологию управления проектами.	ПК УВ3 у3 Осуществлять управление проектами в области ИТ на основе проведенного мониторинга и регламентов.	ПК УВ3 в3 Навыками работы с корректирующими действиями, предупреждающими действиями, запросами на исправление несоответствий, управляющими действиями с использованием современных программных продуктов.
---	------------	--	--	---

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основные понятия и методы электронной коммерции	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК3	Оценка докладов Тестирование	Экзамен
2.	Системы электронной коммерции	ОПК-2_ИДК1, ОПК-2_ИДК2, ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК3	Оценка докладов Тестирование	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основные понятия и методы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Влияние изменения структуры затрат и качества информации на рост экономической эффективности торгового предприятия при внедрении ИТ. 2. Роль Федерального закона «Об электронной цифровой подписи» в юридическом признании электронных документов. 3. Обострение конкурентной борьбы как следствие внедрения ИТ в бизнес-процессы коммерческой фирмы. 4. Интернет-магазин и традиционный магазин — сравнительная характеристика. 5. Интернет-витрина — первый шаг в создании интернет-магазина. 6. Пути и методы создания интернет-магазина. 7. Организация торгово-технологического процесса в розничной интернет-торговле.

	8. Организация сайта интернет-магазина. 9. Организация книжной торговли в Интернете. 10. Организация продажи крупной бытовой техники в Интернете. 11. Особенности организации продажи парфюмерных товаров в Интернете. 12. Особенности организации продажи продовольственных товаров в Интернете. 13. Привлечение покупателей в интернет-магазин. 14. Организация работы интернет-аукционов. 15. Дебетовые платежные системы Интернета и их характеристика. 16. Кредитные платежные системы Интернета и их характеристика. 17. Организации расчетов при использовании электронных денег. 18. Интернет-банкинг в России и за рубежом.
Системы электронной коммерции	19. Телебанкинг и платежи с использованием war-технологии. 20. Платежная система Cyber Plat. 21. Платежная система Assist. 22. Платежная система «Рапида». 23. Телефонные системы электронных платежей. 24. Электронные системы приема коммунальных платежей. 25. Расширение посреднической деятельности в интернет-среде. 26. Эффективность брокерских операций в интернет-среде. 27. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия при использовании смешанного способа торговли. 28. Разновидности электронных торговых площадок. 29. Технология деятельности интернет-биржи. 30. Услуга интернет-банкинга в России и за рубежом. 31. Брокерские услуги в Интернете. 32. Требования к информации в туристическом бизнесе. 33. Рынок туристических услуг в Интернете. 34. Компьютерные образовательные программы и их применение. 35. Средства общения в Интернете. 36. Назначение и организация электронной почты. 37. Влияние Федерального закона «Об информации, информатизации и защите информации» на развитие электронной коммерции. 38. Понятие информационной системы в российском законодательстве. 39. Гражданский кодекс РФ как основной юридический документ формирования правового поля электронной коммерции.

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

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, иинность, вложение капиталов и экономические риски

2. В традиционной коммерции:

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

3. Повышение эффективности за счет внедрения средств электронной коммерции

определяется:

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

4. Интернет-экономика включает в себя:

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

5. Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках:

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

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

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

7. 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.

8. Роль электронной коммерции в современном мире состоит в том, что:

- а) ее технологии обеспечивают возможность хозяйствующим субъектам быстро и без посредников находить коммерческого партнера с минимальными трансакционными издержками;
- б) она обеспечивает хозяйствующим субъектам с минимальными трансакционными издержками;
- в) быстро и без посредников находить коммерческого партнера;

9. В основе электронной коммерции лежат:

- а) сеть Интернет;
- б) новые технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;
- в) информационные технологии.

10. Принято выделять следующие группы классификации по виду субъектов ЭК:

- а) администрация-администрация, бизнес-администрация, администрация-потребитель;
- б) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, бизнес-администрация;
- в) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, потребитель-администрация.

11. Основное преимущество электронной коммерции состоит в:

- а) удобстве и комфортности для пользователей;
- б) скорости совершения сделок;
- в) значительном сокращении трансакционных издержек;

12. Стандарты ЭДИФАКТ, это:

а) правила, рекомендованные Организацией Объединенных Наций для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте;

б) международный стандарт работы с коммерческой информацией в электронном виде; правила создания, обмена и обработки электронных сообщений при совершении в) коммерческих операций с помощью технологий электронной коммерции.

13. Пересмотр Классификатора ИНКОТЕРМС-2000 и его замена на ИНКОТЕРМС-2010 был вызван:

а) произошедшими изменениями в условиях поставки товаров;

б) необходимостью предоставления возможности участникам коммерческих сделок

14. Основные требования по правилам и процедурам электронной коммерции вырабатывают:

а) провайдеры и разработчики программного обеспечения;

б) субъекты электронной коммерции;

в) международные организации.

15. К какой разновидности классификации по отношению данный ресурс www.ozon.ru

а) рекламная бизнес-модель;

б) поддержка существующего бизнеса;

в) организация нового бизнеса.

16. Выберите протокол передачи данных, на котором базируется сеть Интернет

а) NetBEUI;

б) TCP/IP;

в) IPX/SPX;

г) POP3;

д) SMTP.

17. Инструменты WEB-маркетинга, это:

а) средства, приемы и правила ведения маркетинговых операций в среде Интернет;

б) приемы и правила традиционного маркетинга в среде Интернет;

в) технологии Интернета, которые можно использовать для ведения маркетинговых операций.

18. Показатель посещаемости сайта «Hits (загрузки)» определяет...

а) общее количество загрузок страниц;

б) количество загрузок страниц сайта с учетом имени пользователя;

в) количество загрузок страниц сайта с учетом IP-адреса подключенного компьютера;

19. При выборе Интернет-провайдера при организации WEB-сервера необходимо учесть:

а) качество канала связи провайдера;

б) какое оборудование и программное обеспечение использует провайдер;

в) обеспечивается ли достаточная надежность работы провайдера;

г) доступ к данным статистики посещаемости;

д) все перечисленное.

20. Автоматизированная система электронной коммерции, это:

а) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека;

б) совокупность технических средств, программных продуктов и методов, позволяющих реализовать в автоматизированном режиме технологические процессы в рассматриваемой коммерческой операции;

в) совокупность технических средств, программных продуктов и методов, позволяющих реализовать в автоматическом режиме технологические процессы в рассматриваемой коммерческой операции

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Основные понятия и методы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 1. . Расскажите о классификации моделей электронной коммерции по типу транзакций. 2. Каковы направления влияния средств электронной коммерции на экономический рост торгового предприятия? 3. Дайте определение понятия новой экономической среды. Назовите основные составляющие интернет экономики. 4. Как влияет электронная коммерция на развитие экономики? 5. В чем заключаются основные проблемы ценообразования в электронной коммерции? 6. Какова связь между традиционной и электронной коммерцией? 7. Перечислите бизнес модели розничной торговли в Интернете. 8. Какие существуют разновидности моделей интернет торговли в зависимости от степени автоматизации торгово-технологических процессов? 9. Расскажите об организации торгово-технологического процесса интернет магазина. 10. В чем заключаются основные должностные обязанности персонала интернет- магазина? 11. Какие вы знаете методы привлечения покупателей в интернет-магазин? 12. Расскажите о виртуальных аукционах, их разновидностях и организации работы. 13. Перечислите основные проблемы электронной торговли в России. 14. Назовите основные способы оплаты товаров в Интернете, дайте их сравнительную характеристику. 15. Расскажите о платежных системах Интернета. Перечислите предъявляемые к ним требования и укажите их разновидности. 16. Дебетовые платежные системы. 17. Кредитные платежные системы.
Системы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 18. Российские платежные системы, сравнительная характеристика. 19. Назовите факторы, определяющие обострение конкурентной борьбы в электронном бизнесе. 20. В чем заключается экономическая эффективность прямого сбыта в режиме реального времени? 21. Как электронная коммерция влияет на изменение традиционных рынков? Какой категории товаров касаются рыночные изменения в большей степени, и почему? 22. Перечислите направления влияния электронной коммерции на расходы предпринимательских структур. 23. Расскажите об особенностях использования отдельных

	<p>видов электронных торговых площадок.</p> <p>24. Расскажите об услуге в Интернете: их общей характеристике, видах и особенностях.</p> <p>25. Интернет-страхование как новый способ организации страхового бизнеса.</p> <p>26. В чем заключается дистанционное обучение в Интернете?</p> <p>27. Перечислите коммуникативные услуги в Интернете. Расскажите об их использовании для организации общения и коммерческих целях.</p> <p>28. Опишите технологию создания web-сайтов.</p> <p>29. Что такое корпоративные информационные системы в структуре электронной коммерции?</p> <p>30. Какие существуют методы защиты информации в Интернете?</p> <p>31. Internet - основа электронного бизнеса, особенности использования Internet как средства менеджмента и маркетинга.</p> <p>32. Факторы, влияющие на эффективность бизнеса в Internet.</p> <p>33. Структура государственных информационных ресурсов России. Правила отнесения информационных ресурсов к разным группам по уровню секретности.</p> <p>34. Правовые основы информационной работы в РФ: основные законы и постановления, регламентирующие создание и использование информационных ресурсов.</p> <p>35. Проблемы организации рыночного равновесия в сфере создания и использования информационных ресурсов.</p> <p>36. Основные организации, занимающиеся сбором, хранением, обслуживанием информационных ресурсов в России.</p>
--	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	ОПК-2_ИДК3, ПК-УВ3_ИДК3
«хорошо»	ОПК-2_ИДК2, ПК-УВ3_ИДК2
«удовлетворительно»	ОПК-2_ИДК1, ПК-УВ3_ИДК1
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне