

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 24.07.2024 14:11:27

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

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

**Институт**      Институт права

**Кафедра**      Организации борьбы с экономическими преступлениями

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины**      Б1.В.ДЭ.02.02 Электронная коммерция

**Основная профессиональная образовательная программа**      40.04.01 Юриспруденция программа  
Международное публичное и частное право в системе глобальной интеграции

Квалификация (степень) выпускника магистр

Самара 2024

## 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 Электронная коммерция входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Международные финансовые отношения, История и методология юридической науки

Последующие дисциплины по связям компетенций: Международные расчетные отношения

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

Изучение дисциплины Электронная коммерция в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-2	УК-2.1: Знать:	УК-2.2: Уметь:	УК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	действующие правовые нормы, влияющие на имеющиеся ресурсы и создавая ограничения	определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения	навыками разработки оптимальных способов решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - Способен принимать участие в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, в том числе в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-7	ПК-7.1: Знать:	ПК-7.2: Уметь:	ПК-7.3: Владеть (иметь навыки):
	понятие и виды коррупционного поведения	выявлять признаки коррупционного поведения	навыками оценки коррупционного поведения

## 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

### Заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 3
Контактная работа, в том числе:	8.15/0.23
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0

Самостоятельная работа:	117.85/3.27
Промежуточная аттестация	18/0.5
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 Электронная коммерция представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа			Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Занятия семинарского типа		ИКР		
		Практич. занятия	ГКР			
1.	Общая часть	4			17,8	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3
2.	Особенная часть	4			100	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3
	Контроль	18				
	<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>0.15</b>		<b>117.85</b>	

##### 4.2 Содержание разделов и тем

###### 4.2.1 Контактная работа

###### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Общая часть	практическое занятие	Понятие и виды электронной коммерции, система правового регулирования электронной коммерции
		практическое занятие	Правовой режим вебсайта как основного инструмента электронной торговли
2.	Особенная часть	практическое занятие	Заключение договоров в сфере электронной коммерции: общие положения
		практическое занятие	Особенности правового регулирования потребительских договоров (B2C) в сфере электронной коммерции

\*\* 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.	Общая часть	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Особенная часть	- 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

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536773>

##### Дополнительная литература

1. Щербачева, Л. В. Гражданско-правовое регулирование электронных торговых договоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Щербачева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 195 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15349-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544662>

##### Литература для самостоятельного изучения

1. Сазонова М. Мошенничество в сети: как обезопасить свою компанию в Интернете?// 21.10.2020 [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Гарант». 2. Сенин Н.К. Розничная торговля через Интернет: практические аспекты // Аптека: бухгалтерский учет и налогообложение. 2020. № 7. С. 12-14. 3. Сеницын С.А. Российское и зарубежное гражданское право в условиях роботизации и цифровизации. Опыт междисциплинарного и отраслевого исследования: монография. - Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. - М.: Инфотропик Медиа, 2021. 4. Федякина О.В. Особенности проведения торгов на электронных торговых площадках отдельных крупных частных и государственных компаний (на примере ПАО Сбербанк, Роснефть и других). – М.: Право Доступа. 2019 г. 5. Федякина О.В. Статус участника, поставщика и продавца на электронных торговых площадках. – М.: Право Доступа, 2018г. 6. Храпунова Е.А. Особенности заключения договора с помощью технических средств связи // Северо-Кавказский юридический вестник. 2020г. № 4. С. 59-66. 7. Чурилов А.Ю. Правовое регулирование применения технологии блокчейн: монография. – М: Юстицинформ, 2021. 8. Чирков А.В. Регулирование рисков потребителя при заключении и исполнении смарт-контракта // Актуальные проблемы российского права. 2020. № 11. С. 180-189. 9. Шебанова Н.А. Охрана персональных данных в государствах - членах ЕАЭС // Журнал суда по интеллектуальным правам. 2021. № 33. С. 42-51.

#### 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС

### **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. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. 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

### **5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование**

## **6. Фонд оценочных средств по дисциплине Электронная коммерция:**

## 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	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

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

### Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-2.1: Знать:	УК-2.2: Уметь:	УК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	действующие правовые нормы, влияющие на имеющиеся ресурсы и создавая ограничения	определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения	навыками разработки оптимальных способов решения поставленных задач, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов
Пороговый	Знать источники юридически значимой информации о видах, особенностях процессуальных и служебных документов в сфере своей профессиональной деятельности, включая информационные и справочные правовые базы данных	Уметь оформлять процессуальную и служебную документацию в сфере своей профессиональной деятельности с применением современных информационно-коммуникативных технологий	Владеть основами навыков применения современных информационно-коммуникативных технологий при составлении процессуальных и служебных документов
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Знать порядок организации документирования и	Уметь применять современные информационные	Владеть навыками выявления юридико-технических недостатков

	электронного документооборота с учетом сферы своей профессионально-служебной деятельности	технологии для поиска, систематизации и обработки правовой информации, оформления юридических документов и проведения статистического анализа информации в сфере своей профессиональной деятельности	процессуальных и служебных документов в сфере своей профессиональной деятельности при помощи анализа информации размещенной в информационных и справочных правовых системах (Консультант Плюс, Гарант)
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Знать правила юридической техники для подготовки процессуальных и служебных документов в сфере своей профессиональной деятельности, а также методы работы с информационно-справочными системами, облачными хранилищами, онлайн сервисами работы с документами.	Уметь правила юридической техники для подготовки процессуальных и служебных документов в сфере своей профессиональной деятельности, а также методы работы с информационно-справочными системами, облачными хранилищами, онлайн сервисами работы с документами.	Владеть навыками составления, оформления процессуальных и служебных документов в сфере своей профессиональной деятельности, в том числе при помощи сервиса Google – документы, Акт-Контракт. МойОфис, EnDocs Cloud

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - Способен принимать участие в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, в том числе в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-7.1: Знать:	ПК-7.2: Уметь:	ПК-7.3: Владеть (иметь навыки):
	понятие и виды коррупционного поведения	выявлять признаки коррупционного поведения	навыками оценки коррупционного поведения
Пороговый	систему юридических документов	анализировать систему юридических документов	приемами систематизации юридических документов
Стандартный (в дополнение к пороговому)	систему юридических документов; приемы подготовки юридических документов;	анализировать систему юридических документов; - самостоятельно разрабатывать юридические	приемами систематизации юридических документов; - навыками самостоятельной подготовки

		документы;	юридических документов;
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	систему юридических документов; приемы подготовки юридических документов; требования к документообороту в профессиональной деятельности	анализировать систему юридических документов; - самостоятельно разрабатывать юридические документы; - оценивать процессы документооборота в профессиональной деятельности	приемами систематизации юридических документов; - навыками самостоятельной подготовки юридических документов; - самостоятельной организации документооборота в профессиональной деятельности

### 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.	Общая часть	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3	Оценка докладов Устный опрос	зачет
2.	Особенная часть	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-7.1, ПК-7.2, ПК-7.3	Оценка докладов Устный опрос	зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Общая часть	1. Понятие, правовая сущность электронной коммерции и ее место в цифровой экономике. 2. Архитектурные особенности сети «Интернет» и их влияние на правовое регулирование электронной коммерции. 3. Принципы правового регулирования электронной коммерции как вида предпринимательской деятельности. 4. Реализация принципа государственного регулирования электронной коммерции и недопустимости произвольного вмешательства государства в частные дела. 5. Подходы к правовому регулированию электронной коммерции в России и зарубежных странах. 6. Система источников правового регулирования электронной коммерции. 7. Основные формы электронной коммерции (B2C, B2B, B2G): субъектный состав и объекты, нормативные требования. 8. Основные правовые проблемы в сфере электронной коммерции: теоретический аспект и судебная практика. 9. Электронная коммерция как вид предпринимательской деятельности: правовое содержание и правовые предписания.
Особенная часть	1. Правовая сущность веб-сайта и его гражданско-правовой режим. 2. Понятие доменного имени и его правовая охрана. 3. Способы защиты доменных имен. 4. Договор хостинга: характеристика, существенные условия, содержание. 5. Единая политика рассмотрения споров о доменных именах. 6. Публично-правовой режим веб-сайта. 7. Веб-сайт как объект интеллектуальной собственности. 8. Веб-сайт как средство массовой информации. 9. Понятие «киберсквоттинг» и способы защиты

	<p>от киберсквоттинга. 10. Ответственность за содержание цифрового контента на веб-сайте. 11. Особенности одностороннего изменения и прекращения договора в сфере электронной коммерции. 12. Доказательства заключения электронного договора в гражданском и арбитражном процессе. 13. Общая характеристика договоров, заключаемых в сети интернет. 14. Понятие «электронный документ», юридическая сила электронного документа и его доказательственное значение. 15. Понятие и правовые особенности электронного договора. 16. Понятие, правовая природа и проблемы применения смарт-контрактов в гражданском обороте. 17. Проблемы применения смарт-контрактов в российской и иностранных юрисдикциях. 18. Способы заключения договоров в сфере электронной коммерции. 19. Правовое значение электронной подписи, виды и формы электронной подписи. 20. Особенности одностороннего изменения и прекращения договора в сфере электронной коммерции. 21. Доказательства заключения электронного договора в гражданском и арбитражном процессе. 22. Общая характеристика договоров, заключаемых в сети интернет. 23. Понятие «электронный документ», юридическая сила электронного документа и его доказательственное значение. 24. Электронная подпись: новеллы и перспективы.</p>
--	---

### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Общая часть	<p>1. Сформулируйте определение понятия «электронная коммерция». Назовите основные подходы к определению данного понятия. 2. Раскройте содержание понятий «предпринимательская деятельность», «торговая деятельность», «электронная торговля», «электронная коммерция», «электронный бизнес». Совпадают ли данные понятия по объему полностью или частично? 3. Каково значение сети «Интернет» в регулировании отношений электронной коммерции? 4. Какая деятельность входит в предмет электронной коммерции? 5. Каковы место и роль электронной коммерции в цифровой экономике? Назовите основные тенденции развития электронной коммерции. 6. Назовите и охарактеризуйте основные виды отношений в сфере электронной коммерции. 7. Назовите известные модели правового регулирования электронной коммерции. 8. Как реализован гражданско-правовой принцип свободы договора в сфере электронной коммерции? 9. Как реализован гражданско-правовой принцип недопустимости произвольного вмешательства государства в сфере электронной коммерции? 10. Охарактеризуйте реализацию принципа соблюдения баланса частных и публичных интересов в сфере электронной коммерции. 11. Понятие, правовая сущность электронной коммерции и ее место в цифровой экономике. 12. Архитектурные особенности сети «Интернет» и их влияние на правовое регулирование электронной коммерции. 13. Принципы правового регулирования электронной коммерции как вида предпринимательской деятельности. 14. Реализация принципа государственного регулирования электронной коммерции и недопустимости произвольного вмешательства государства в частные дела. 15. Подходы к правовому регулированию электронной коммерции в России и зарубежных странах. 16. Система источников правового регулирования электронной коммерции. 17. Основные формы электронной коммерции (B2C, B2B, B2G): субъектный состав и объекты, нормативные требования. 18. Основные правовые проблемы в сфере электронной коммерции: теоретический аспект и судебная практика. 19. Электронная коммерция как вид</p>

	предпринимательской деятельности: правовое содержание и правовые предписания.
Особенная часть	1. Что представляет собой «электронный документ»? 2. Какие способы совершения оферты существуют в сфере электронной коммерции? 3. Какие способы совершения акцепта существуют в сфере электронной коммерции? 4. Какие формы заключения договора могут использоваться при заключении сделок посредством сети Интернет? 5. Охарактеризуйте сущность и значение электронной подписи при заключении договоров в сфере электронной коммерции. 6. Объясните сущность click-warp и browse-warp договоров. 7. Как определяются время и место заключения договора в сфере электронной коммерции? 8. Кто такие электронные агенты? Охарактеризуйте их правовое положение. 9. Каковы правовые последствия программных сбоев электронных агентов? 10. Может ли быть изменен договор в сфере электронной торговли путем публикации об этом на сайте? 11. Каковы условия одностороннего изменения и прекращения договора в сфере электронной коммерции? 12. Каковы отличия смарт-контракта от бумажного контракта? 13. Назовите особенности заключения и расторжения смарт-контракта. 14. Назовите основные правовые проблемы, связанные с применением смартконтрактов в гражданском обороте.

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)**

укажите задания

**Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)**

Раздел дисциплины	Задачи
Общая часть	<p>1. Найдите в справочно-поисковой системе основные проекты федерального закона об электронной торговле, которые вносились в Государственную Думу ФС РФ. Проанализируйте данные законопроекты на соответствие Типовому закону ЮНСИТРАЛ об электронной торговле и определите причины их отклонения. Ознакомьтесь также с Проектом Минпромторга России «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на период до 2025г». Каковы тенденции развития правового регулирования электронной коммерции в настоящее время?</p> <p>2. Разработайте проект договора, предметом которого является создание веб-сайта, а также его размещение на сервере провайдера, обеспечивающем доступность сайта в сети «Интернет и его бесперебойную работу. Определите вид договора. Проработайте следующие вопросы: - перечень основных понятий применительно к договору (оферта, акцепт, заказчик, хостинг, контент, домен, пользователь и т.д.); - предоставление Заказчиком информации для разработки сайта и создания контента, а также прав на данную информацию; - перечень работ и услуг, входящих в предмет договора; - распределение (в том числе переход) интеллектуальных прав на сайт как на результат интеллектуальной деятельности и сложный объект авторского права; - гарантии и заверения, связанные с правами третьих лиц в отношении сайта и его отдельных элементов; - вопросы конфиденциальности информации; - сроки, стоимость и порядок сдачи-приемки работ и услуг; - иные существенные положения. Результаты работы внесите в проект договора.</p>

Особенная часть	<p>1. Проанализируйте структуру отношений между компанией и клиентами (заказчиками) в представленных ниже вариантах. Определите в каждом случае вид договора, порядок его заключения, существенные условия, место и момент заключения договора. 50 А. Компания ООО «ВИП-двери» является основателем онлайн-магазина по розничной продаже входных и межкомнатных дверей и фурнитуры к ним по каталогам и выставочным образцам, а также осуществляет монтаж дверей по заказам своих клиентов. Компания сотрудничает напрямую с ведущими производителями, со складов которых поставляется товар. Доставка товара клиенту осуществляется силами Компании либо курьерской службой. Оформление заказа осуществляется через сайт Компании. При оформлении заявки клиент указывает свой адрес электронной почты, на которую приходит подтверждение приемки заказа. Оплата заказа осуществляется наличными либо посредством банковской карты через мобильный эквайринг (при доставке товара курьером). Б. Компания АО «ФэшнФактори» осуществляет деятельность по дистанционной продаже женской верхней одежды. Образцы и размерная сетка указаны на сайте онлайнмагазина. Также имеется услуга по подгонке изделия по фигуре заказчика на основании мерок, предоставленных заказчиком. Оформление заказа осуществляется через личный кабинет на сайте Компании. При оформлении заявки клиент указывает свой телефон и адрес электронной почты для получения SMS-сообщения и электронного письма о подтверждении приемки заказа. Информация о движении заказа доступна клиенту в личном кабинете, а также приходит в виде SMS-сообщений и электронных писем. Оплата товара может осуществляться следующими способами: наложенным платежом (при почтовой отправке), либо посредством банковской карты или электронной платежной системы (Яндекс-деньги, например) через сайт Компании. 2. Определите, какие сопутствующие виды договоров необходимо использовать для оформления деятельности компании в предложенных вариантах. Предложите пакет документов, который должен быть у Компании для ведения торговли указанными товарами через веб-сайт.</p>
-----------------	---

### Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
	<p>1. Содержание понятий «электронная коммерция», «электронная торговля», «электронный бизнес», «предпринимательская деятельность в сети «Интернет» и их соотношение. Основные подходы к определению понятия «электронная коммерция». 2. Архитектурные особенности сети «Интернет» и их влияние на правовое регулирование электронной коммерции. 3. Электронная коммерция как вид предпринимательской деятельности. Классификация отношений в сфере электронной коммерции. Характеристика основных форм электронной коммерции: B2C (Business-to-Consumer), B2B (Business-to-Business), B2G (Business-toGovernment). 68 4. Источники правового регулирования электронной коммерции. 5. Модели и подходы к правовому регулированию электронной коммерции в России и</p>

	<p>зарубежных странах. 6. Принципы правового регулирования электронной коммерции. 7. Понятие, структура и элементы веб-сайта как основного инструмента электронной коммерции. 8. Гражданско-правовой режим веб-сайта. Подходы к правовой сущности веб-сайта: сайт как программа для ЭВМ, база данных, промышленный образец, составное произведение, сложный объект результатов интеллектуальной деятельности. Охрана сайта как целостного произведения. 9. Понятие доменного имени и адресации в сети Интернет, порядок регистрации доменных имен. Требования, предъявляемые при регистрации доменного имени. 10. Договор хостинга: характеристика, существенные условия, содержание. 11. Правовые способы защиты доменных имен. Противодействие киберсквоттингу. Единая политика рассмотрения споров о доменных именах (Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy). 12. Публично-правовой режим веб-сайта. Сайт как средство массовой информации. Ответственность за контент веб-сайта, субъекты ответственности. Основания и порядок блокировки веб-сайтов. 13. Понятие «электронный документ» и форма договора в электронной коммерции. Способы направления оферты и акцепта в сети Интернет. 14. Способы заключения договора в электронной коммерции и условия, при которых договор считается заключенным. 15. Применение электронной подписи для идентификации стороны электронного договора. Законодательство об электронной цифровой подписи. Значение электронной подписи, виды и формы электронной подписи. 16. Особенности определения правосубъектности сторон электронного договора. Правовой статус электронных агентов. 17. Определение времени и места заключения договора в сети Интернет. 18. Динамика заключенного договора: особенности одностороннего изменения и прекращения договора в сфере электронной коммерции. 19. Понятие и признаки смарт-контракта (умного договора). Использование смартконтрактов для заключения договоров и автоматизации их исполнения. Сферы применения смарт-контрактов. 69 20. Общая характеристика Договора розничной купли-продажи товаров, заключаемого дистанционным способом: субъекты дистанционной торговли, объекты, виды дистанционной торговли, права и обязанности сторон. 21. Заключение договора розничной купли-продажи товаров дистанционным способом. Отказ от товара при его продаже дистанционным способом и расторжение договора. 22. Требования к обработке персональных данных в Интернете при совершении договоров розничной дистанционной купли-продажи товаров. Правовой статус оператора обработки персональных данных. Ответственность за несоблюдение требований законодательства о персональных данных.</p>
	<p>23. Особенности правового регулирования дистанционной продажи отдельных категорий товаров. 24. Проблемы защиты прав потребителей в сфере дистанционной розничной куплипродажи товаров. 25. Потребительские договоры, связанные с отчуждением цифрового контента и прав на него. Проблемы защиты прав потребителей цифрового контента и цифровых сервисов. 26. Правовое значение комментариев и отзывов потребителей в сети Интернет, защита деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. 27. Заключение договоров поставки, подряда и оказания услуг (B2B) в сети Интернет. Субъекты оптовой электронной торговли. Требования к электронным торговым площадкам в сфере электронной торговли (B2B). 28. Правовое регулирование юридически значимого электронного документооборота в договорных правоотношениях. Формирование пакета документов по сделке. Значение электронного</p>

документооборота в договорных правоотношениях. 29. Правовое регулирование электронных торгов в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд (B2G). Требования к электронным торговым площадкам в сфере закупок для государственных нужд. 30. Проведение электронного конкурса и электронного аукциона, условия проведения закупки в электронной форме по федеральным законам № 44, № 223. Правовое регулирование предоставления информации, информация о сделке. 31. Заключение электронного контракта на закупку товаров, работ и услуг для государственных нужд, существенные условия, этапы и сроки заключения, порядок заключения контракта, уклонение от подписания контракта, изменение условий контракта. 32. Информация, размещенная на веб-сайте, и законодательство Российской Федерации о рекламе. Правовое регулирование рекламы в сети Интернет, поисковая реклама, баннерная реклама, адресные уведомления как средство рекламы, спам. 33. Правовое регулирование маркетинговых акций в розничной купле-продаже товаров с применением электронных технологий. 34. Реклама отдельных видов товаров в сети Интернет, требования к рекламе товаров в розничных продажах дистанционным способом. 35. Антимонопольное регулирование в электронной коммерции, существующие подходы к антимонопольному регулированию онлайн-платформ. 36. Доминирующее положение на товарном рынке и злоупотребление им в сфере электронной коммерции. Формы 37. Административная ответственность за нарушение законодательства о рекламе и антимонопольного законодательства в сфере электронной коммерции. 38. Понятие национальной платежной системы. Виды платежных систем. Субъекты электронных денежных платежей. 39. Договор об использовании средства платежа: общая характеристика. Обязанности оператора по переводу электронных денежных средств. Распределение рисков при проведении электронных платежей. 40. Особенности регулирования расчетов банковскими картами в сфере электронной коммерции. Процесс эквайринга и его участники. Договор эквайринга. 41. Правовое регулирование расчетов, осуществляемых с использованием электронных денег. Открытые и закрытые системы электронного денежного оборота. 42. Законодательно установленные ограничения в использовании электронных денег. Правовая природа электронных денег. Цифровая валюта как особый вид электронных денег. 43. Правовая природа и правовой режим цифровой национальной валюты и криптовалюты. 44. Общие положения о юрисдикции в сети Интернет. Международные правовые документы, регулирующие сеть Интернет и международное сотрудничество в сфере электронной коммерции. 45. Проблемы внеконвенционного регулирования электронной коммерции. Основные источники регулирования вопросов юрисдикции в США, Европейском союзе и на территории стран СНГ в рамках евразийской экономической интеграции. 46. Коллизионные нормы российского законодательства. Условия установления персональной юрисдикции в отношении иностранного лица (jurisdiction to adjudicate). 47. Коллизионные нормы российского законодательства. Определение применимого права к отношениям в сети Интернет (jurisdiction to prescribe). 48. Коллизионные нормы российского законодательства. Принудительное исполнение иностранного судебного решения в России (jurisdiction to enforce). 49. Проблемы коллизионно-правового регулирования отношений, возникающих в сфере защиты прав потребителей при осуществлении дистанционной продажи товаров.

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

**Шкала и критерии оценивания**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
«зачтено»	УК-2, ПК-7
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне