

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 22.07.2024 16:58:10

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

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

Институт Институт национальной и мировой экономики

Кафедра Экономической теории

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.ДЭ.01.01 Электронная коммерция на международных рынках
Основная профессиональная образовательная программа	38.04.01 Экономика программа Мировая экономика и международный бизнес

Квалификация (степень) выпускника магистр

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 на международных рынках входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Технологические и географические основы мировой транспортной инфраструктуры, Технологические основы размещения мирового хозяйства

Последующие дисциплины по связям компетенций: Таможенное и тарифное регулирование, Международная практика управления рисками валютных, кредитных и финансовых операций, Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности

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

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

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-1	УК-1.1: Знать:	УК-1.2: Уметь:	УК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	основные методы критического анализа, методологию системного подхода, методы разработки стратегий	принимать конкретные решения для повышения эффективности процедур анализа проблем, принятия решений и разработки стратегий	методами установления причинно-следственных связей и определения наиболее значимых среди них; методиками постановки цели и определения способов ее достижения; методиками разработки стратегий действий при проблемных ситуациях

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен к анализу и оценке эффективности внешнеэкономической деятельности, определению приоритетов и направлений развития экспортного потенциала организации, обеспечению внутреннего и внешнего взаимодействия в процессе заключения и реализации внешнеторгового контракта

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-1	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы планирования внешнеэкономической деятельности, правила оформления	обобщать и систематизировать информацию о задачах организации в сфере	навыками подготовки проекта плана внешнеэкономической деятельности с учетом

	документации по внешнеторговому контракту	внешнеэкономической деятельности, разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности, определять приоритеты и ключевые факторы развития внешнеэкономической деятельности организации, обобщать и систематизировать информацию о направлениях деятельности организации	приоритетов внешнеэкономической деятельности организации, презентации план внешнеэкономической деятельности организации
--	---	---	---

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 2
Контактная работа, в том числе:	8.15/0.23
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	81.85/2.27
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Электронная коммерция на международных рынках 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		
			Практич. занятия	ГКР			
1.	Теоретические основы электронной коммерции	2	2			21,85	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3

2.	Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом	2	2		60	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3
	Контроль	18				
	Итого	4	4	0.15	81.85	

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.	Теоретические основы электронной коммерции	лекция	Место электронной коммерции в электронном бизнесе
2.	Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом	лекция	Модели электронной коммерции на различных типах рынков

*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.	Теоретические основы электронной коммерции	практическое занятие	Место электронной коммерции в электронном бизнесе
2.	Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом	практическое занятие	Модели электронной коммерции на различных типах рынков

** 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.	Теоретические основы электронной коммерции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом	- 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. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>

Дополнительная литература

1. Международная торговля : учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05486-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511074>

Литература для самостоятельного изучения

1.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

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	Комплекты ученической мебели

и промежуточной аттестации	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 на международных рынках:

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-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		УК-1.1: Знать: основные методы критического анализа, методологию системного	УК-1.2: Уметь: принимать конкретные решения для повышения эффективности процедур

	подхода, методы разработки стратегий	анализа проблем, принятия решений и разработки стратегий	наиболее значимых среди них; методиками постановки цели и определения способов ее достижения; методиками разработки стратегий действий при проблемных ситуациях
Пороговый	основы системного подхода к решению проблемных и спорных ситуаций в e-commerce	применять системный подход к решению проблемных и спорных ситуаций в профессиональной деятельности	приемами решения профессиональных задач в сфере электронной коммерции на основе системного подхода и критического анализа
Стандартный (в дополнение к пороговому)	подходы и конкретные способы выработки стратегии действий	вырабатывать стратегию действий	навыками выработки стратегии действий в условиях неопределенности и риска
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	методы установления причинно-следственных связей на международных рынках и определения наиболее значимых среди них	реализовывать стратегию действий в условиях ограниченности и асимметрии информации о состоянии международных рынков	методиками разработки и реализации стратегии действий в условиях ограниченности и асимметрии информации о состоянии международных рынков

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен к анализу и оценке эффективности внешнеэкономической деятельности, определению приоритетов и направлений развития экспортного потенциала организации, обеспечению внутреннего и внешнего взаимодействия в процессе заключения и реализации внешнеторгового контракта

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы планирования внешнеэкономической деятельности, правила оформления документации по внешнеторговому контракту	обобщать и систематизировать информацию о задачах организации в сфере внешнеэкономической деятельности, разрабатывать стратегические и текущие планы для осуществления организацией внешнеэкономической деятельности, определять приоритеты и ключевые факторы развития внешнеэкономической деятельности организации, обобщать и систематизировать информацию о направлениях	навыками подготовки проекта плана внешнеэкономической деятельности с учетом приоритетов внешнеэкономической деятельности организации, презентации план внешнеэкономической деятельности организации

		деятельности организации	
Пороговый	основы планирования внешнеэкономической деятельности	планировать внешнеэкономическую деятельность	методиками планирования внешнеэкономической деятельности
Стандартный (в дополнение к пороговому)	принципы составления и реализации внешнеторгового контракта	обеспечивать внутреннее и внешнее взаимодействие в процессе заключения и реализации внешнеторгового контракта	приёмами составления и реализации внешнеторгового контракта
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности реализации внешнеторгового контракта в e-commerce	обеспечить реализацию внешнеторгового контракта в трансграничной электронной торговле	навыками реализации внешнеторгового контракта в трансграничной электронной торговле

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.	Теоретические основы электронной коммерции	УК-1.1, УК-1.2, УК- 1.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом	УК-1.1, УК-1.2, УК- 1.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Теоретические основы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перечислите знаменательные даты в истории Internet и Рунет. 2. Назовите общие черты в становлении Internet в США и в России. 3. В чем уникальность фундаментальных протоколов Internet? 4. Дайте характеристику структуры Internet. Какие организации отвечают за функционирование глобальной сети? 5. Как на сайте может появиться зарубежная аудитория? 6. Какие компании сегодня исследуют Internet-аудиторию? Как определяют они пользователя Internet? 7. В чем различия между понятиями «электронная коммерция» и «электронный бизнес». 8. Какие уровни (виды) коммерческой деятельности в Internet вы знаете? 9. Раскройте специфику деятельности виртуальных витрин или web-представительств.

	<p>10. Раскройте специфику деятельности агентств коммерческой информации.</p> <p>11. Раскройте специфику деятельности Internet-аукционов.</p> <p>12. Раскройте специфику деятельности виртуальных магазинов.</p> <p>13. Что подразумевается под работой платежной системы в Internet?</p> <p>14. Какие уровни (виды) коммерческой деятельности в Internet предполагают работу платежных систем в Internet?</p> <p>15. Сравнительная характеристика понятий «комплекс маркетинга» и «комплекс Интернет-маркетинга».</p> <p>16. В чем выражается специализация комплекса маркетинга?</p>
<p>Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом</p>	<p>1. Сущность составляющих элементов комплекса электронного маркетинга.</p> <p>2. Какие модели предлагаются для виртуального рынка?</p> <p>3. Сущность составляющих элементов комплекса веб-маркетинга (4S).</p> <p>4. Перечислите модели комплекса-маркетинга в соответствии с хронологией их появления.</p> <p>5. Сущность составляющих элементов электронного маркетинга.</p> <p>6. Сущность национальной платежной системы.</p> <p>7. Правовое регулирование национальной платежной системы России.</p> <p>8. Перечислите основные достоинства и недостатки электронной коммерции в нашей стране.</p> <p>9. Каковы причины слабого развития электронной коммерции в нашей стране?</p> <p>10. Какова инфраструктура традиционных карточных платежных систем.</p> <p>11. Классификации систем мобильных платежей</p> <p>12. Сущность SEO, SEM, SMM и SMO</p> <p>13. Основные принципы контекстной рекламы и форматы.</p> <p>14. Модели оплаты Интернет рекламы и модели ценообразования.</p> <p>15. Эффективность рекламы в Интернет (уровень и показатель конверсии, CTR, ROI и PI).</p>

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

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1031>

1. Что представляет собой электронный аукцион с использованием интерактивных автоматизированных рабочих мест?

1. Гипермаркет.
2. Портал.
3. Виртуальный оптовый рынок.
4. Телеконференцию

2. Для чего создаются дискуссионные листы?

1. Предназначены для определенной целевой аудитории

2. Для рассылки индивидуальных писем

3. Для обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме, принимать участие могут все желающие

3. Перечислите стадии, проходимые потенциальным покупателем?

1. Предпочтение
2. Знание
3. Убеждение
4. Покупка

4. Составляющими электронного бизнеса является?

1. Электронная коммерция
2. Комплексная автоматизация деятельности предприятия

5. Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?

1. Почта
2. Электронная почта
3. Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)
4. Собственная служба доставки

6. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»?

1. Модель Интернет – экономики
2. Модель традиционной экономики

7. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»?

1. Модель традиционной экономики
2. Модель Интернет – экономики

8. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Привлечение капитала усложнено из-за необходимого строгого обоснования его последующего использования посредством разработки бизнес-плана»?

1. Модель традиционной экономики
2. Модель Интернет – экономики

9. Какой модели экономики относится данное утверждение: «Эффективность функционирования электронного магазина обнаруживается в течении нескольких месяцев их эксплуатации»?

1. Модель традиционной экономики
2. Модель Интернет-экономики

10. B2G - это модель взаимодействия?

1. Бизнес-государство
2. Потребитель-бизнес
3. Бизнес-бизнес
4. Бизнес-потребитель

11. «Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а так же реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

1. Геоконтекстная реклама
2. Рассылки подписчикам
3. Спам
4. Вирусная реклама

12. Что служит основой предприятий новой экономики?

1. Масштабы предприятия.
2. Знания и информация.
3. Концентрация управляющего потенциала.
4. Массовые производство и сбыт.

13. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям традиционной экономики?

1. Высокая допустимость риска.
2. Акцент на масштабы предприятия
3. Приоритет сделок.
4. Акцент на скорости обмена информацией и сбыта продукции

14. C2C – это модель взаимодействия?

1. Потребитель-потребитель
2. Бизнес-потребитель
3. Потребитель-государство
4. Бизнес-государство

15. C2B – это модель взаимодействия?

1. Потребитель-потребитель
2. Бизнес-потребитель
3. Потребитель-государство

4. Бизнес-государство
5. Бизнес-бизнес
6. Потребитель-бизнес

16. Как называется внутренняя компьютерная сеть компании, в которой используются стандарты и протоколы интернета?

1. Локальная сеть.
2. Интранет.
3. Экстранет.
4. Интернет.

17. Какое из перечисленных высказываний ошибочно при создании веб-сайтов?

1. Первым этапом в создании веб-сайтов является планирование.
2. Интернет - и интранет-сайты объединены в один.
3. На стадии планирования определяются цель создания сайта и задачи, которые он должен выполнять.
4. Структура сайта должна повторять организационную структуру предприятия.

18. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям новой экономики ?

1. Сложное вхождения на рынок.
2. Простота вхождения на рынок.
3. Необходимость торговых посредников.
4. Отсутствие ограничений в расширении управленческих подразделений

19. Какая из перечисленных составляющих бизнес-пространства появилась только в современной экономике?

1. Потребительская.
2. Информационно-коммуникационная
3. Производственная.
4. Инфраструктурная.

20. Как называется компьютер, который потребляет локальные ресурсы других компьютеров сети?

1. А - Сервер.
2. Б - Клиент.
3. В - Мэйнфрейм.
4. Г - Рабочая станция.
5. Б и Г
6. А и В
7. Нет правильного ответа

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Теоретические основы электронной коммерции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие информационные технологии используются в современном обществе. 2. Что характерно для информационного общества и экономики. 3. В чем проявляется взаимодействие информационных технологий и бизнеса. 4. Дайте определение понятию «электронное правительство». 5. Какие элементы национальной инфраструктуры охватывает электронное правительство. 6. Дайте характеристику элементам национальной инфраструктуры электронного правительства. 7. Что является задачей электронного правительства. 8. Что является целью электронного правительства. 9. Дайте определение понятиям «электронный бизнес» и «электронная коммерция». 10. Какие экономические выгоды получают участники электронных коммерческих сделок. 11. Опишите основные отличия электронной коммерции от традиционной. 12. Каким образом изменяется бизнес-деятельность предприятия с переходом к электронной

	<p>коммерции.</p> <p>13. Перечислите и опишите виды электронного бизнеса, действительно приносящие прибыль.</p> <p>14. Какие общие экономические выгоды получают участники ЭК.</p> <p>15. Назовите основные отличия электронной экономики от традиционной.</p> <p>16. Расшифруйте аббревиатуру EDI и дайте характеристику данной технологии.</p> <p>17. Какие существуют варианты выхода в электронную коммерцию традиционного предприятия.</p> <p>18. Опишите возможности и недостатки электронных магазинов.</p> <p>19. Опишите возможности и недостатки платежных систем.</p> <p>20. Какие методы защиты используются в платежных системах.</p>
<p>Практика реализации технологий электронной коммерции в России и за рубежом</p>	<p>1. Назовите функции сертификационных центров.</p> <p>2. Дайте характеристику интернет-банкингу, интернет-страхованию, интернет-трейдингу.</p> <p>3. В чем особенность работы в сетевом маркетинге с использованием Интернета.</p> <p>4. Как можно использовать Интернет для продвижения товаров и услуг на рынке.</p> <p>5. Каковы особенности работы виртуального банка.</p> <p>6. Каковы особенности работы электронного фондового рынка.</p> <p>7. Каковы правовые аспекты электронного бизнеса в России.</p> <p>8. Дайте определение понятию «европейское право».</p> <p>9. Какие понятия сформулированы в директиве Европейского союза о правовых основах Европейского сообщества.</p> <p>10. Каковы принципы использования электронной подписи.</p> <p>11. На каких принципах основана сертификация.</p> <p>12. Каким образом заключаются договоры с использованием электронных средств.</p> <p>13. Что говорится в ФЗ «Об электронной торговле».</p> <p>Назовите основные элементы, характеризующие электронные деньги.</p> <p>14. Какова схема платежа с помощью цифровых денег.</p> <p>15. Что такое кредитные системы. 16. Системы Интернет-банкинга.</p> <p>17. Основные виды прямого таргетинга, обратный таргетинг. Преимущества и недостатки различных типов прямого таргетинга.</p> <p>18. Развитие технологий во второй половине XX века.</p> <p>19. Появлением web-технологий.</p> <p>20. Особенности ведения бизнеса в среде электронной коммерции.</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 2-х балльной системы
«зачтено»	УК-1, ПК-1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне