



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФГБОУ ВО «ИГУ»  
Кафедра естественных дисциплин

УТВЕРЖДАЮ

Директор МИЭЛ  О.В. Архипкин

«30» апреля 2020 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Наименование дисциплины – Б1.В.ДВ.04.01 «Электронная коммерция»

Направление подготовки – 38.03.06. « Торговое дело»

Тип образовательной программы – Академический бакалавриат

Направленность (профиль) подготовки – «Коммерция»

Квалификация (степень) выпускника – Бакалавр

Форма обучения – очная

Согласовано с УМК МИЭЛ

Протокол № 3 от «16» марта 2020 г.

Председатель  Е.В. Крайнова

Рекомендовано кафедрой:

Протокол № 5 от «4» марта 2020 г.

Зав. кафедрой  В.И. Дмитриев

Иркутск 2020 г.

## Содержание

	стр.
1. Цели и задачи дисциплины	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП	3
3. Требования к результатам освоения дисциплины	3
4. Объем дисциплины и виды учебной работы	4
5. Содержание дисциплины	4
5.1 Содержание разделов и тем дисциплины	
5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	
5.3 Разделы и темы дисциплин и виды занятий	
6. Перечень семинарских, практических занятий, лабораторных работ, план самостоятельной работы студентов, методические указания по организации самостоятельной работы студентов.	6
7. Примерная тематика курсовых работ (проектов) (при наличии)	7
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины :	7
а) основная литература;	
б) дополнительная литература;	
в) программное обеспечение;	
г) базы данных, поисково-справочные и информационные системы	
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	8
10. Образовательные технологии	8
11. Оценочные средства (ОС)	9

**1. Цели и задачи дисциплины:** Целью курса является формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

Главной задачей данного курса является получение студентами необходимых теоретических знаний и усвоение практических навыков использования элементов информационных технологий в рамках организации информационной деятельности. Изучение данного курса позволит получить общее представление о мировом рынке информационных услуг, узнать, как на практике получить доступ к его информационным ресурсам, познакомиться с примерами работы с информационными системами.

## **2. Место дисциплины в структуре ОПОП:**

Дисциплина является курсом по выбору для студентов 3 курса. Дисциплина «Электронная коммерция» изучается на базе курсов «Информатика», «Базы данных», «Автоматизация коммерческой деятельности», «Экономика организации», «Коммерческая деятельность». Знания, полученные в рамках данного курса будут использоваться в изучении дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности». Место курса в системе социогуманитарного образования определяется как связующий элемент общегуманитарных и социально-экономических дисциплин с математическими и естественнонаучными дисциплинами. Общая трудоемкость дисциплины «Электронная коммерция» составляет 3 зачетных единицы.

## **3. Требования к результатам освоения дисциплины:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

- способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией (ОПК-4);

- способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности (ПК-10).

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:** термины, понятия и суть основных проблем, рассматриваемых в курсе;

**Уметь:** применять на практике полученные в ходе изучения курса знания;

**Владеть:** навыками использования электронных систем взаиморасчетов, автоматизированных систем управления ресурсами предприятий, интернет-магазинов, торговли на электронных аукционах, создания собственных коммерческих интернет-проектов и представления их на финансирование в интернет-инкубаторах;

#### **4. Объем дисциплины и виды учебной работы (разделяется по формам обучения)**

Вид учебной работы	Всего часов / зачетных единиц	Семестры
		6
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>56/1,5</b>	<b>56</b>
В том числе:	-	-
Лекции	16 / 0,5	16
Практические занятия (ПЗ)	34 / 1	34
КСР	6	6
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>52 / 1,5</b>	<b>52</b>
В том числе:	-	-
Реферат (при наличии)	18 / 0,5	18
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>		
Подготовка докладов	16 / 0,5	16
Подготовка к зачету	18 / 0,5	18
Вид промежуточной аттестации - <b>зачет</b>		
Контактная работа	61	61
Общая трудоемкость часы	108/3	108
зачетные единицы	3	

## **5. Содержание дисциплины**

### **5.1. Содержание разделов и тем дисциплины.**

#### **Раздел 1. Понятие и сущность электронной коммерции**

- 1.1. История электронной коммерции.
- 1.2. Структура рынка электронной коммерции.
- 1.3. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции.
- 1.4. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции.
- 1.5. Базовые технологии (технико-экономические и правовые основы) электронной коммерции..

**Раздел 2.** Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах

2.1. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B)х ресурсов.

2.2. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C).

2.3. Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C)

**Раздел 3.** Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы электронной коммерции.

3.1. Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B).

3.2. Мошенничество в Интернете.

3.3. Перспективы электронной коммерции.

### 5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспе-чиваемых (последую-щих) дисциплин	№ № разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин		
		1	2	3
1.	Информационные технологии в профессиональной деятельности	+	+	+

### 5.3. Разделы и темы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела	Виды занятий в часах				
		Лекц	Практ. зан.	Семи н	СРС	Всего
1.	Понятие и сущность электронной коммерции	4	8		20	32
2.	Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах	8	16		20	44
3.	Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы электронной коммерции.	4	10		12	26

## 6. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины (модуля)	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (часы)	Оценочные средства	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6
1	1	История развития электронной коммерции	8	ТС	ОПК-4
2	2	Рассмотрение B2B и B2C систем	8	УС	ОПК-4
3	2	Создание интернет-магазина в России	8	ПК	ОПК-4 ПК-10
4	3	Проблемы создание электронного правительства (E-Government)	5	ТС	ОПК-4
5	3	Явление «киберпреступность» и способы борьбы с ней	5	ТС	ОПК-4 ПК-10

### 6.1. План самостоятельной работы студентов

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
	Понятие и сущность электронной коммерции	Реферат	Написание и защита реферата на одну из предложенных тем	№ 1 (осн.), № 2 (осн.)	18
	Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах	Работа с литературой	Чтение дополнительной литературы, составление конспекта	№1- №5 (доп.)	16
	Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы	Работа с литературой	Чтение дополнительной литературы, составление конспекта	№1- №7 (доп.)	18

	электронной коммерции.				
--	---------------------------	--	--	--	--

## **6.2. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов**

1) Реферат готовится по темам, предложенных преподавателем, допускается свободная тема, предварительно одобренная преподавателем.

Критерии оценки реферата: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление реферата. По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений.

2) Работа с литературой предполагает чтение текста и конспектирование тем, вынесенных на самостоятельное изучение.

## **7. Примерная тематика курсовых работ (проектов) (при наличии)**

Не предусмотрены

## **8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:**

### **а) основная литература**

1. Сибирская Е.В., Старцева О.А. Электронная коммерция: учебное пособие. / Е.В. Сибирская, О.А Старцева– М.: ФОРУМ, 2012.– 288 с.(99 экз)
2. Кудинов, Юрий Иванович. Основы современной информатики [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. И. Кудинов. - Москва : Лань, 2011. - 256 с. : ил. ; 21 см. - (Учебники для вузов. Специальная литература). - Режим доступа: ЭБС "Издательство "Лань". - Неогранич. доступ. - Библиогр.: с. 250-251 (25 назв.). - ISBN 978-5-8114-0918-1 :
3. Кудинов, Юрий Иванович. Практикум по основам современной информатики [Электронный ресурс] / Ю. И. Кудинов, Ф. Ф. Пашенко, А. Ю. Келина. - Москва : Лань, 2011. - 352 с. : табл. - Режим доступа: ЭБС "Издательство "Лань". - Неогранич. доступ. - Библиогр.: с. 344. - ISBN 978-5-8114-1152-8

### **б) дополнительная литература**

1. Информатика и информационные технологии: учеб. Пособие / Под ред. Романовой. – 5-е изд., испр. и доп.. - М.: Эксмо, 2011.- 704с.(99 экз)
2. Электронный маркетинг [Текст] : метод. указания / сост.: О. Ю. Башарина, А. Г. Феоктистов ; рец. А. В. Банщиков. - Иркутск : Изд-во ИГУ, 2006. - 32 с. (41 экз)
3. Балабанов, Игорь Тимофеевич. Электронная коммерция [Текст] : учеб.пособие для вузов / И.Т. Балабанов. - СПб. : Питер, 2001. - 335 с. : ил. ;

- 22 см. - (Учебник для вузов). - Библиогр.:с.324.-  
Указ.имен.,предм.,иностр.фирм:с.325-335. - ISBN 5-318-00221-8 (3 экз)
4. Кобелев, Олег Афанасьевич. Электронная коммерция [Текст] : учеб. пособие / О. А. Кобелев ; ред. С. В. Пирогов ; Рос. гос. торг.-экон. ун-т, Московская междунар. высш. шк. бизнеса (Ин-т). - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К', 2011. - 683 с. ; 21 см. - Библиогр.: с. 678-683. - ISBN 978-5-394-01270-9( 1 экз).
  5. Электронная коммерция [Текст] : стратегическое руковод. для понимания и построения торговли в режиме "он-лайн" / Н. Вулкан. - М. : Интернет-трейдинг, 2003. - 292 с. : ил ; 21 см. - ISBN 5-9900027-9-3 (1 экз)
  6. Юрасов, Алексей Владимирович. Электронная коммерция [Текст] : учеб. пособие / А.В. Юрасов. - М. : Дело, 2003. - 479 с. : ил ; 25 см. - Словарь терминов:с.430-461. - ISBN 5-7749-0320-6 (1 экз)
  7. Электронная коммерция [Текст] : учеб. пособие для служащих гос. орг. и коммерческих фирм / А.В. Волокитин, А.П. Маношкин, А.В. Солдатенков; Под общ. ред. Л.Д. Реймана. - М. : Фиорд-Инфо, 2002. - (Современные информационные технологии для управленческого персонала). - ISBN 5-206-00600-9 (1 экз)

**в) программное обеспечение** Microsoft OfficeProPlus 2013 RUS OLP NL Acsmc (100 лицензий), Контракт № 03-013-14 от 08.10.2014.Номер Лицензии Microsoft 45936786.

**г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:**

- <http://ecommercelaw.ru/> -- Авторские публикации по электронной коммерции
- <http://retailrocket.ru/Researches> - Исследование рынка электронной коммерции
- <http://business-e-commerce.ru> – Бизнес в Интернете
- <http://oborot.ru> – Электронная коммерция для интернет-магазинов

**9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

Все аудиторные практические занятия проводятся в компьютерных классах, оборудованных необходимым ПО, с доступом в сеть МИЭЛ и Интернет, необходимо также мультимедийное оборудование для демонстрации материала.

Реализация учебной программы должна обеспечиваться доступом каждого студента к информационным ресурсам – институтскому библиотечному фонду и сетевым ресурсам Интернет.

**10. Образовательные технологии:**

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению подготовки и реализацией компетентностного подхода, в учебном процессе должны широко использоваться активные и интерактивные формы проведения



занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Обучение по данной учебной дисциплине предполагает следующие формы занятий:

- аудиторные групповые занятия под руководством преподавателя (лекции, практические занятия),
- обязательная самостоятельная работа студента по заданию преподавателя, выполняемая во внеаудиторное время, в том числе с использованием информационно-компьютерных технологий.

Активные методы обучения включают в себя любые способы, приемы, инструменты разработки, проведения и совершенствования процесса обучения чему-либо, которые отвечают следующим требованиям:

- сотрудничество обучающихся и преподавателя в планировании и реализации всех этапов процесса обучения (от определения учебных целей до оценки степени их достижения);
- активное, творческое, инициативное участие обучающихся в процессе получения необходимого им результата обучения;
- максимальная приближенность результатов обучения к сфере практической деятельности обучающихся; пригодность результатов к практическому внедрению, развитию и совершенствованию после окончания обучения.

## 11. Оценочные средства (ОС):

### *Значения рейтинговых баллов по дисциплине*

№ п/п	Вид учебной деятельности	Баллы	Максимум за семестр
1.	Посещаемость	1	12
2.	Тестирование (входное и текущее)	0-10	20
3.	Написание и защита реферата	0-5	5
4.	Выполнение домашних заданий, самостоятельных работ	0-5	10
5.	Выполнение контрольных работ	0-5	15
	Премиальные баллы:	0-1	8
6.	Зачет	30	30
	Всего за семестр	100	100

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине является **(зачет)**. Зачет проводится по билетам, которые включают 2 (два) теоретических вопроса.

Оценка знаний производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии электронной коммерции;

- знание на хорошем уровне перспектив и направлений развития электронной коммерции;
- использование в ответе материала из дополнительной литературы;
- умение привести практический пример использования конкретных приемов и методов электронной коммерции;
- использование в ответе самостоятельно найденных примеров;
- понимание связей и иерархии подразделов электронной коммерции;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- знание на хорошем уровне методов и технологий построения, функционирования и использования систем электронной коммерции;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

При соответствии ответа учащегося на зачете более чем 50 % критериев из этого списка выставляется оценка «зачет», в случае несоответствия – «незачет».

Вторым вариантом проведения зачета является проверка знаний учащихся с помощью электронных тестов, в этом случае оценка «зачет» ставится при правильном ответе как минимум на 60 % предложенных вопросов

## **11.1. Оценочные средства для текущего контроля**

### **Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы**

#### **Раздел 1 Понятие и сущность электронной коммерции**

1. Понятие и предметная область электронной коммерции.
2. Перечислите основные модели отношений между участниками процесса электронной коммерции.
3. В чем отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности?
4. Перечислите основные изменения механизмов проведения торговой операции в связи с внедрением технологий электронной коммерции.
5. Какую информацию обычно содержит электронный сертификат ЭЦП?
6. Перечислите факторы, определяющие развитие корпоративной электронной коммерции.
7. Сформулируйте правила нетикета, относящиеся к сбору личной информации о пользователях.

8. Опишите область применения технологий веб-служб.
9. Приведите сравнительную оценку собственноручной подписи, заверенной печатью, с цифровой подписью с точки зрения выполняемых ими функций.
10. Что определяет стандарт UDDI?
11. Перечислите основные правовые проблемы, возникающие при заключении договоров с использованием Интернета.
12. Укажите назначение прокси-сертификата ЭЦП.
13. Опишите участников электронной торговли и их функции согласно протоколу открытой торговли в Интернете.
14. Дайте краткую характеристику стандарта «Открытые приобретения в Интернете» (OBI).

## **Раздел 2 Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах**

1. Раскройте понятие торгово-закупочной B2B-системы.
2. Опишите основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B.
3. Раскройте понятие системы управления закупками (e-procurement).
4. Опишите работу системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система).
5. Опишите работу системы управления продажами (e-distribution).
6. Опишите работу системы полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система).
7. Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа. В чем их отличия?
8. Перечислите услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками.
9. Назовите основные различия систем MRP и MRP II.
10. Раскройте понятие ERP-система.
11. Назовите преимущества и недостатки использования ERP-систем.
12. Охарактеризуйте понятие CSRP-система.
13. Дайте определение понятия интернет-инкубатор.
14. Перечислите основные виды интернет-инкубаторов.
15. Дайте сравнительную характеристику систем мобильных взаиморасчетов.
16. Назовите основные различия систем электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) от систем электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).
17. Перечислите основные разновидности систем розничной продажи товаров в Интернете.

18. Дайте определение понятия интернет-магазин. Опишите технологию создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.
19. Дайте определение понятия телеработа. Назовите факторы, влияющие на распространение технологий телеработы.
20. Раскройте понятия интернет-страхование, интернет-трейдинг.
21. Каково назначение рынка FOREX.

### **Раздел 3 Концепция электронного правительства. Киберпреступность. Перспективы электронной коммерции**

1. Дайте определение понятия «электронное правительство».
2. Сформулируйте задачи и опишите структуру электронного правительства.
3. Определите сущность понятия государственных электронных торгово-закупочных площадок.
4. Назовите преимущества использования электронных систем государственных закупок.
5. С какой целью организовываются конкурсные торги по закупкам для государственных нужд?
6. Принципы построения и порядок функционирования электронной системы государственных закупок.
7. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства.
8. Концепция географической информационной системы.
9. Мошенничество в Интернете: основные определения и отличительные черты.

#### **11.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (в форме зачета).**

##### **Список вопросов к зачету**

1. Мировой рынок информационных услуг (понятие, структура, основные сегменты).
2. Основные задачи коммерции. Способы и инструменты их решения. Основные этапы решения информационной задачи.
3. Производители информации. Гибкая система ценообразования.
4. Информационная система, автоматизированная информационная система, архитектура информационной системы, интерактивная информационная система, информационная сеть, информационная безопасность системы.
5. Информационное пространство, информационное наполнение, информационные ресурсы.
6. Профессиональные БД. Их основные отличия от БД, ориентированных на массового потребителя. Примеры профессиональных БД.
7. Интерактивный маркетинг (сущность, проблемы и перспективы).

8. Интернет-реклама (сущность, структура и основные понятия).
9. Основные виды Интернет-рекламы.
10. Основные ценовые модели в Интернет-рекламе.
11. Основные направления электронной коммерции.
12. Электронные платежи (сущность и содержание).
13. Общая схема и основные требования к системе электронных платежей.
14. Основные формы электронных платежей.
15. Электронная торговля. Основные модели электронной торговли.
16. Виртуальные электронные торговые площадки.
17. Виртуальные электронные магазины.
18. Онлайн-овые аукционы.
19. Интерактивные финансовые операции.
20. Мобильная торговля (сущность и содержание).
21. Интернет-логистика (сущность, основные понятия: материальный поток, материальные ресурсы, незавершенное производство, готовая продукция, логистические операции и логистические функции).
22. Логистическая система, звено логистической системы, логистическая цепь.
23. Логистические системы классов DRP II, MRP II, ERP.
24. Международная система обмена информацией.
25. Автоматизированные банки данных (определение, функции, составные части).
26. Администратор баз данных (понятие, основные функции).
27. Классификация информационных систем.
28. Жизненный цикл информационной системы.
29. Цели и задачи информационной системы.
30. Критерии оценки эффективности работы информационной системы.
31. Основные этапы проектирования, разработки и эксплуатации информационной системы.
32. Схема сбора, анализа и распространения информации
33. Структурированная информация (затраты на обновление, стоимость анализа информации).

Разработчик:



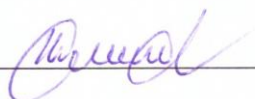
доцент

О. Ю. Башарина

Программа рассмотрена на заседании кафедры естественных дисциплин  
МИЭЛ

«4» марта 2020 г. Протокол № 5

Зав. кафедрой



В.И. Дмитриев

