

Министерство сельского хозяйства российской федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный аграрный университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
доцент И.Н. Гужин
"23" *И.Н. Гужин* 20 19 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Профиль: Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности

Название кафедры: Товароведение и торговое дело

Квалификация: бакалавр

Формы обучения: очная, заочная

Кинель 2019

1 ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – формирование системы компетенций в области методологии ведения бизнеса на основе технологий Интернет.

Задачи дисциплины:

- формирование практических навыков использования информационных технологий в коммерческой деятельности;
- овладение методами и приемами сбора, обработки и анализа информации о факторах внешней и внутренней среды торговой организации для принятия управленческих решений.

2 МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.15 «Электронная коммерция» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Дисциплина изучается в 6 семестре на 3 курсе в очной форме обучения, в 5 и 6 семестрах на 3 курсе в заочной форме обучения.

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/ ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс изучения дисциплины «Электронная коммерция» направлен на формирование следующих компетенций (в соответствии с ФГОС ВО и требованиями к результатам освоения ОПОП):

Карта формирования компетенций по дисциплине

Код компетенции	Результаты освоения ОПОП <i>Содержание компетенций</i>	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-3	умением использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	Знать: основные нормативные и правовые документы в своей профессиональной деятельности
		Уметь: применять нормативные и правовые документы в профессиональной деятельности
		Владеть: навыками поиска необходимых нормативных и правовых документов для решения профессиональных задач
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями,	Знать: сущность и значение информации в процессе осуществления профессиональной деятельности
		Уметь: применять методы сбора, хранения, обработки и анализа

	контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	информации для организации и управления торговой деятельностью в Интернет; использовать информационные компьютерные технологии в торговой деятельности в Интернет Владеть: основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации; методами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации
ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Знать: предметную область и методы осуществления электронной торговли; технологические и организационные особенности электронной торговли Уметь: пользоваться поисковыми и почтовыми средствами Интернета, Web-сайтами для поиска потенциальных продавцов и покупателей при проведении коммерческих операций Владеть: практическими навыками использования и работы с электронной почтой; методами и приемами работы с реально действующими Интернет-магазинами и Интернет-аукционами
ПК-15	умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	Знать: товаросопроводительные документы, современные информационные технологии в торговой деятельности; условия и сроки поставки товаров Уметь: работать с товаросопроводительными документами; использовать современные информационные технологии в торговой деятельности Владеть: современными информационными технологиями в торговой деятельности

4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

для очной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестр (кол-во недель в семестре)	
		Всего часов	Объем контактной работы	6 (17)	
Аудиторная контактная работа (всего)		52	52	52	
в том числе:	Лекции	18	18	18	
	Практические занятия	34	34	34	
Самостоятельная работа обучающихся (СР) (всего), в том числе:		56	2,85	56	
СР в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	22	2,6	22	
	Проработка и повторение лекционного материала	13	-	13	
	Подготовка к выполнению практических занятий	15	-	15	
	Подготовка и сдача зачета	6	0,25	6	
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		зачет	-	зачет	
Общая трудоемкость, час.		108	54,85	108	
Общая трудоемкость, зачетные единицы		3	1,5	3	

для заочной формы обучения

Вид учебной работы		Трудоемкость дисциплины		Семестр (кол-во недель в семестре)	
		Всего часов	Объем контактной работы	5 (20)	6 (19)
Аудиторная контактная работа (всего)		10	10	4	6
в том числе:	Лекции	4	4	2	2
	Практические занятия	6	6	2	4
Самостоятельная работа обучающихся (СР) (всего), в том числе:		98	0,75	32	66
СР в семестре:	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	48	0,5	18	30
	Проработка и повторение лекционного материала	24	-	7	17
	Подготовка к выполнению практических занятий	22	-	7	15
СР в сессию:	Подготовка и сдача зачета	4	0,25	-	4
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)		зачет	-	-	зачет
Общая трудоемкость, час.		108	10,75	36	72
Общая трудоемкость, зачетные единицы		3	0,3	1	2

4.2 Тематический план лекционных занятий

для очной формы обучения

№ п./п.	Темы лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Понятие и сущность электронной коммерции	2
2	Государство и электронная коммерция	2
3	Системы электронной коммерции в различных секторах	2
4	Организация розничной торговли в Интернете	2
5	Сущность Интернет-маркетинга	2
6	Информационные сети электронного бизнеса	2
7	Технические аспекты создания систем электронной коммерции	2
8	Безопасность в Интернете	2
9	Электронные платежи и системы электронных платежей	2
Всего:		18

для заочной формы обучения

№ п./п.	Темы лекционных занятий	Трудоемкость, ч.
1	Понятие и сущность электронной коммерции	2
2	Технические аспекты создания систем электронной коммерции	2
Всего:		4

4.3 Тематический план практических занятий

для очной формы обучения

№ п./п.	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса. Базовые основы электронной коммерции	2
2	Типология объектов электронной коммерции. Субъектный состав электронной коммерции	2
3	Типология предпринимательских процессов на электронном рынке	2
4	Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	2
5	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B)	2
6	Механизмы функционирования электронных торговых площадок. Бизнес-модели электронных торговых площадок	4
7	Механизм функционирования электронной биржи	2
8	Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) и секторе взаимодействия физических лиц (C2C)	4
9	Организация аукционной торговли в сети Интернет	2
10	Электронная коммерция в индустрии услуг	2
11	Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет	4
12	Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет	2
13	Системы оплаты товаров и услуг в Интернете	4
Всего:		34

для заочной формы обучения

№ п./п.	Темы практических занятий	Трудоемкость, ч.
1	Типология объектов электронной коммерции. Субъектный состав электронной коммерции	2
2	Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	2
3	Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет	2
Всего:		6

4.4 Тематический план лабораторных работ

Данный вид работы учебным планом не предусмотрен

4.5 Самостоятельная работа

для очной формы обучения

№ п.п.	Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем, акад. часы
1	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтах.	22
2	Проработка и повторение лекционного материала	Осмысление и закрепление теоретического материала в соответствии с содержанием лекционных занятий.	13
3	Подготовка к практическим занятиям	Включает работу с учебно-методической литературой, работу над учебным материалом (учебника, нормативных документов, дополнительной литературы, в том числе с материалами, полученными по сети Интернет), изучение лекционного материала, ответы на контрольные вопросы и оформление конспекта.	15
4	Подготовка к сдаче зачета	Повторение и закрепление изученного материала.	6
ИТОГО			56

Для заочной формы обучения

№ п.п.	Вид самостоятельной работы	Название (содержание работы)	Объем, акад. часы
1	Изучение вопросов, выносимых на самостоятельное изучение	Самостоятельное изучение основной и дополнительной литературы, поиск и сбор информации по дисциплине в периодических печатных и интернет-изданиях, на официальных сайтах.	48
2	Проработка и повторение лекционного материала	Осмысление и закрепление теоретического материала в соответствии с содержанием лекционных занятий.	24

3	Подготовка практическим занятиям	к	Включает работу с учебно-методической литературой, работу над учебным материалом (учебника, нормативных документов, дополнительной литературы, в том числе с материалами, полученными по сети Интернет), изучение лекционного материала, ответы на контрольные вопросы и оформление конспекта.	22
4	Подготовка сдачезачета	к	Повторение и закрепление изученного материала.	4
ИТОГО				98

5МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Успешное изучение дисциплины требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой. Особое внимание следует обратить на вопросы, вынесенные для самостоятельного изучения. Вопросы по теоретическому курсу, вынесенные на самостоятельное изучение, стоит изучить сразу после прочитанной лекции, при этом составляя конспект по вопросу, поместив его в тетради с лекционным материалом.

При проведении всех видов занятий рекомендуется активировать участие слушателей в учебном процессе. Используемые методы преподавания: лекционные занятия; семинары, индивидуальные и групповые задания с разбором конкретных ситуаций при проведении практических занятий в учебной аудитории.

При изучении дисциплины следует равномерно распределять время на проработку лекций, самостоятельную работу по выполнению практических работ (подготовка презентаций, докладов). Для упрощения самостоятельной подготовки и самопроверки усвоения основных тем дисциплины были разработаны тестовые задания, которые представляют собой вопросы с вариантами ответов, среди которых один правильный ответ.

Следует иметь в виду, что вопросы, возникшие при изучении дисциплины, можно обсудить на консультациях под руководством преподавателя.

Специфика изучения дисциплины заключается в том, что помимо изучения теоретических вопросов, обучающимся необходимо изучить много нормативных документов об электронной коммерции (собственные, зарубежные).

При изучении дисциплины внимание следует обратить не только на рекомендуемую в рабочей программе основную и дополнительную литературу, но и на подборки статей по данной дисциплине. Для большего представления о дисциплине возможно ознакомление с периодическими изданиями последних лет, Интернет-источниками.

Следует обратить внимание, что зачет по данной дисциплине проводится в устной форме по предлагаемому в рабочей программе перечню вопросов. При подготовке к зачету, рекомендуется заблаговременно изучить и законспектировать вопросы, вынесенные на самостоятельную подготовку.

Для того чтобы избежать трудностей при подготовке к зачету, рекомендуем более внимательно изучить все разделы курса с использованием основной и

дополнительной литературы, конспектов лекций, конспектов практических работ, ресурсов Интернет.

6 ОСНОВНАЯ, ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

6.1 Основная литература:

6.1.1 Системы электронной коммерции и технологии их проектирования [Электронный ресурс] : лаб. практикум / Е.В. Крахоткина .— Ставрополь : изд-во СКФУ, 2017 .— 132 с. — Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/671167>

6.2 Дополнительная литература:

6.2.1 Малахова, Л.И. Правовое регулирование предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Л.И. Малахова .— Воронеж : ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, 2015 .— 96 с. — 96 с. — Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/358177>

6.2.2 Калужский, М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] : монография / М.Л. Калужский .— М. : Издательство «Экономика», 2014 .— 328 с. : ил. — Библиогр.: с. 311-325. - DOI: 10.13140/RG.2.1.4988.4329 .— ISBN 978-5-282-03365-6 .— Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/501363>

6.2.3 Крахоткина, Е. В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е. В. Крахоткина .— Ставрополь : изд-во СКФУ, 2016 .— 130 с. — Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/603304>

6.3 Программное обеспечение:

6.3.1. Microsoft Windows 7 Профессиональная 6.1.7601 ServicePack 1;

6.3.2. Microsoft Windows SL 8.1 RU AE OLP NL;

6.3.3. Microsoft Office Standard 2010;

6.3.4. Microsoft Office стандартный 2013;

6.3.5. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - стандартный Russian Edition;

6.3.6. WinRAR:3.x: Standard License – educational –EXT;

6.3.7. 7 zip (свободный доступ).

6.4 Перечень информационно-справочных систем и профессиональных баз данных:

6.4.1 Бизнес словарь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>

6.4.2 Система дистанционного обучения «Moodle» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.ssaa.ru/>

6.4.3 Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru>

6.4.4 справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6.4.5 справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

7 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п./п.	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.518. <i>Самарская обл., г.Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 30 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска)
2	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.519. компьютерный класс <i>Самарская обл., г.Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 30 посадочных мест, укомплектованная специализированной мебелью (столы, стулья, учебная доска) и техническими средствами обучения (компьютеры)
3	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнение курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, ауд.517. <i>Самарская область, г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д.5</i>	Учебная аудитория на 36 посадочных мест оборудована специализированной учебной мебелью: стол преподавателя, стол аудиторный двухместный, стулья аудиторные
4	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования, ауд.629. <i>Самарская обл., г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Торговая, д. 5</i>	Помещение, укомплектованное специализированной мебелью: стеллажи, шкаф, стулья аудиторные, столы для размещения лабораторного оборудования, ноутбук EmachinesE525 series, ноутбук RoverBookNautilusZ 500 WH
5	Помещение для самостоятельной работы, ауд.3310а. <i>Самарская область,г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Спортивная, д.8 А</i>	Помещение на 6 посадочных мест укомплектованное специализированной мебелью (компьютерные столы, стулья) и оснащенное техническими средствами обучения на 6 посадочных мест: компьютерные столы, 6 рабочих станций, подключенных к сети Интернет и обеспечивающий доступ в электронную информационно-образовательную среду университета

8 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1 Виды и формы контроля по дисциплине

Контроль уровня усвоенных знаний, освоенных умений и приобретенных навыков (владений) осуществляется в рамках текущего и промежуточного контроля в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

Текущий контроль освоения компетенций по дисциплине проводится при изучении теоретического материала, выполнении заданий на практических занятиях. Текущему контролю подлежит посещаемость обучающимися аудиторных занятий и работа на занятиях.

Итоговой оценкой освоения дисциплинарных компетенций (результатов обучения по дисциплине) является промежуточная аттестация в форме зачета, проводимого с учетом результатов текущего контроля.

8.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

Оценочные средства для проведения текущей аттестации

Устный опрос

Контрольные вопросы по темам дисциплины

Занятия №1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса. Базовые основы электронной коммерции.

1. Что представляет собой «электронный бизнес»?
2. Что понимается под терминами «электронная коммерция» и «электронная коммерция»?
3. Дайте определение электронной торговли в «широком» и «узком» смысле.
4. Перечислите преимущества электронной коммерции.
5. Назовите основные стадии внедрения систем электронного бизнеса и электронной торговли.
6. Что явилось стимулом для внедрения систем электронной торговли?
7. Назовите основные преимущества интеграции веб-сайта с системой управления предприятием.
8. Что понимается под «горизонтальной» и «вертикальной» моделями электронной торговли?
9. Назовите основные сферы деятельности электронной торговли.
10. Что относится к основным элементам инфраструктуры системы электронной торговли?
11. Назовите основные системы цикла электронной торговли.

Занятие №2. Типология объектов электронной коммерции. Субъективный состав электронной коммерции.

1. Охарактеризуйте видовую дифференциацию объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
2. Каковы особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей?

3. Охарактеризуйте субъектный состав электронной коммерции.
4. Какова типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке?
5. Дайте краткую характеристику оказываемых коммерческими посредниками услуг.

Критерии и шкала оценки ответов на контрольные вопросы:

- оценка «**зачтено**» выставляется обучающемуся, если выполнен весь объем работы, ответ обучающегося полный и правильный. Обучающийся способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры. Минимальным уровнем для данной оценки является, выполнение обучающимся 50% работы, ответ правилен в основных моментах, нет иллюстрирующих примеров, нет собственного мнения обучающегося, есть ошибки в деталях и/или они просто отсутствуют;
- оценка «**не зачтено**» выставляется обучающемуся, если выполнено менее 50% работы, в ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

Ситуационные и практические задания

Методика выполнения

По заданию преподавателя обучающиеся индивидуально или в группах выполняют ситуационные или решают практические задания. Решение ситуационной и практической задач проходит в несколько этапов:

- 1) ознакомление с представленной ситуацией и её особенностями;
- 2) анализ ситуации – осмысление изложенной в задаче информации, и её перевод в набор логически связанных вопросов, выделение основной проблемы, факторов и данных, которые могут воздействовать на принятие решения;
- 3) оценка уже принятых мер, поиск стандартов и иных нормативных актов для решения ситуационной задачи;
- 4) анализ задачи с учётом полученных данных из теоретического материала;
- 5) принятие решения по ситуационной задаче, проведение практических расчетов с использованием экономико-математических формул и алгоритмов.

На этапе знакомства с задачей обучающийся самостоятельно оценивает ситуацию, изложенную в тексте, исследует теоретический материал, устанавливает ключевые факторы и проводит анализ проблем, изложенных в задаче. Затем формулирует план действий и оценивает возможности его реализации. По окончании самостоятельного анализа обучающийся должен ответить на вопросы, выполнить задания (расчеты) и составить отчет по данной задаче.

*Методические указания по выполнению практического задания
«Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса»*

Цель работы:

- найти и проанализировать характеристики компаний в рамках заданного вида деятельности;
- научиться выделять отличительные признаки в работе компаний в рамках электронной коммерции (далее-ЭК).

Задание на выполнение работы

1. Ознакомьтесь с содержанием деятельности компании в рамках ЭК в соответствии с вашим вариантом.

2. Найдите в российском сегменте сети Интернет две компании, занимающиеся деятельностью, максимально близкой к описанной в вашем варианте.

3. Изучите сайты выбранных компаний и составьте набор из 10–15 характеристик, по которым данные компании отличаются друг от друга.

4. Определите значения каждой из характеристик для каждой из компаний.

5. Предположим, вы хотите выйти на рынок рассматриваемых товаров (услуг) в рамках существующей компании, открыв отдельное направление либо создав новый канал сбыта в рамках традиционной деятельности:

- выделите возможный набор внутренних сильных сторон в предполагаемой компании;

- выделите возможный набор внутренних слабых сторон в предполагаемой компании;

- выделите возможный набор потенциальных внешних возможностей для реализации предполагаемой компанией на рассмотренном рынке товаров (услуг);

- выделите возможный набор потенциальных внешних угроз для бизнеса предполагаемой компании на рассмотренном рынке товаров (услуг).

Критерии и шкала оценки ситуационных и практических задач:

- оценка «**зачтено**» выставляется обучающемуся, если он владеет системой знаний и представлений по предложенной в задаче проблеме; выбор способов решения задачи грамотный; рассуждения носят аргументированный характер; предложенные способы решения задачи имеют профессиональную направленность; проявляет творческий подход к решению поставленных задач, грамотно выполняет расчеты;

- оценка «**не зачтено**» выставляется, если обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях и представлениях по предложенной в задаче проблеме; при выборе способов решения задачи допущены ошибки; рассуждения бездоказательны.

Тестовые задания

Методика выполнения

Обучающимся в группе выдаются тестовые вопросы по отдельным темам дисциплины с вариантами ответов. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования обучающихся, такие как, раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте дополнительной информации для решения задания, совместный разбор результатов теста.

После решения тестовых заданий в группе анализируются полученные результаты. Затем обобщаются и выявляются общие закономерности, делаются выводы доказательством правильности полученных результатов.

Примерные задания тестов

1. Электронная коммерция – это:

1. Торговая деятельность, имеющая основной целью получение прибыли и основанная на комплексной автоматизации коммерческого цикла за счет использования средств вычислительной техники.

2. Любая транзакция, совершенная через компьютерную сеть, в результате которой право собственности или право пользования вещественным товаром или услугой было передано от одного лица к другому.

3. Комплексная автоматизация логистических процессов

2. Экономическими предпосылками возникновения и развития электронной коммерции является:

1. Возможность снижения транзакционных издержек за счет передачи информации получателю напрямую, минуя стадию бумажных документов.

2. Возможность осуществления бизнес – процессов электронным образом на основе информационно – коммуникационных технологий.

3. Объективная необходимость снижения издержек, возникающих в коммерческих циклах, и приближение их к нормам, достигнутым в результате автоматизации циклов производственных.

4. Возможность снижения издержек на получение необходимой для ведения бизнеса информации.

3. Что из перечисленного не относится к видам бизнеса, по которым можно вести операции по электронной коммерции?

1. Деятельность в региональном масштабе.

2. Деятельность в местном масштабе.

3. Деятельность в масштабе страны.

4. Деятельность в масштабе Евросоюза.

Критерии и шкала оценки ответов на тестовые вопросы:

- оценка «зачтено» выставляется обучающемуся при наличии 20-30% ошибок;
- оценка «не зачтено» выставляется обучающемуся за ответы, содержащие более 30% ошибок.

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Зачет по дисциплине проводится по билетам, в которых содержится два теоретических вопроса.

Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. История развития электронной коммерции.
2. Роль и место электронной коммерции в современной экономике.
3. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
4. Характеристика классификаторов, предназначенных для построения систем электронной коммерции.
5. Виды систем электронной коммерции.
6. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения бизнеса.
7. Основы создания системы электронной коммерции.
8. Особенности организации сбыта в торговых Интернет-системах.
9. Принципы устройства глобальной компьютерной Internet.
10. Системы оплаты за услуги сети Internet.
11. Влияние технологий Internet на бизнес-процессы в компании.
12. Организационно-методологический и административный факторы Intranet.
13. Архитектура Intranet.
14. Влияние специфики национального бизнеса на развитие Internet.
15. Понятие виртуального предприятия.
16. Классы виртуальных предприятий.

17. Жизненный цикл и необходимые функциональные возможности виртуальных предприятий.
18. Технологические средства для построения виртуальных предприятий.
19. Этапы создания виртуального предприятия.
20. Основные объекты электронной коммерции.
21. Основные сервисы электронной коммерции в составе бизнес порталов.
22. Электронная почта: назначение, сферы применения.
23. Формы Internet-торговли.
24. Организационно-хозяйственные вопросы развития Internet-торговли.
25. Системы электронного документооборота.
26. Маркетинговые исследования в электронной коммерции.
27. Реализация логистических процессов в среде электронной коммерции.
28. Деятельность банков в Internet.
29. Организация дистанционной учебы.
30. Этапы развития платёжных систем в Интернете.
31. Особенности системы платежей электронной коммерции.
32. Кредитовые платежные Internet – системы.
33. Дебетовые Internet-системы.
34. Электронные деньги как система платежей электронной коммерции.
35. Преимущества и недостатки кредитных и дебетовых схем платежей в Internet.
36. Проект «Internet-карточка».
37. Электронная платежная система WebmoneyTransfer.
38. Система платежей для электронного бизнеса CyberPlat.
39. Платежная Internet-система PayCash.
40. Программное обеспечение для электронной коммерции.
41. Особенности организации доступа к данным систем электронной коммерции.
42. Альтернативные торговые системы.
43. Реклама в Internet.
44. Маркетинг в Internet.
45. Основные способы продвижения товаров и услуг в Internet.
46. Разновидности мошенничества в электронной коммерции.
47. Криптографические средства шифровки информации.
48. Роль цифровых сертификатов и сертификационных центров.
49. Стандарты системы защиты информации в электронной коммерции.
50. Защита электронной почты.
51. Перспективы развития электронной коммерции.
52. Международные организации, регламентирующие порядок ведения электронной коммерции.
53. Стандарты ЭДИФАКТ: их роль, предназначение и место в системах электронной коммерции.
54. Технологические аспекты защиты информации.
55. Правовые аспекты защиты информации.
56. Авторское право в Интернете.
57. Электронно-цифровая подпись.
58. Стандартизация в электронных расчётах Российские платежные системы в электронной коммерции.

59. Виды интернет-аукционов.

60. Интернет-банкинг.

8.3. Критерии оценивания уровня сформированности компетенций

Оценка результатов обучения по дисциплине в форме уровня сформированности компонентов знать, уметь, владеть заявленных дисциплинарных компетенций проводится по 2-х балльной шкале оценивания путем выборочного контроля во время зачета.

Шкала оценивания зачета

Результат зачета	Критерии
«зачтено»	Ответ обучающегося полный и развернутый, содержит четкие формулировки всех определений, касающихся вопроса, подтверждается фактическими примерами.
«не зачтено»	Ответ обучающегося содержит неправильные формулировки основных определений, прямо относящихся к вопросу, или обучающийся вообще не может их дать, как и подтвердить свой ответ фактическими примерами.

8.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений, навыков, характеризующая этапы формирования компетенций по дисциплине «Электронная коммерция» проводится в форме текущей и промежуточной аттестации.

Контроль текущей успеваемости обучающихся – текущая аттестация – проводится в ходе семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний; формирования у них умений и навыков; своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке; совершенствованию методики обучения; организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

К контролю текущей успеваемости относятся проверка знаний, умений и навыков обучающихся:

- на занятиях (опрос, решение ситуационных и практических задач, тестирование);
- по результатам проверки качества конспектов лекций и иных материалов;
- по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя, проводимой в часы самоподготовки, по имеющимся задолженностям.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ может осуществляться поэтапно и служит основанием для предварительной аттестации по дисциплине.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью выявления соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС по направлению подготовки в форме зачета.

Зачет проводится после завершения изучения дисциплины в объеме рабочей учебной программы. Форма проведения зачета определяется кафедрой (устный – по билетам). Оценка по результатам зачета – «зачтено» и «не зачтено».

Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях и консультациях. Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя

теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков.

Процедура оценивания компетенций, обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание.

Краткая характеристика процедуры реализации текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине для оценки компетенций обучающихся представлена в таблице:

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика процедуры оценивания компетенций	Представление оценочного средства в фонде
1	Устный опрос	Устный опрос по контрольным вопросам может проводиться в начале/конце практического занятия, либо в течение всего практического занятия по заранее выданной тематике. Выбранный преподавателем обучающийся может отвечать с места либо у доски.	Контрольные вопросы по темам дисциплины
2	Ситуационные и практические задачи	Совместная деятельность группы обучающихся с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Комплект ситуационных и практических задач
3	Тест	Проводится на практических занятиях. Позволяет оценить уровень знаний обучающихся теоретического материала по дисциплине. Осуществляется на бумажных или электронных носителях по вариантам. Количество вопросов в каждом варианте определяется преподавателем. Отведенное время на подготовку определяет преподаватель.	Фонд тестовых заданий
4	Зачет	Проводится в заданный срок, согласно графику учебного процесса. При выставлении оценок учитывается уровень приобретенных компетенций обучающегося. Компонент «знать» оценивается теоретическими вопросами по содержанию дисциплины, компоненты «уметь» и «владеть» - практико-ориентированными заданиями.	Комплект вопросов к зачету

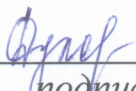
Рабочая программа составлена на основании федерального государственного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).

Рабочую программу разработал:
Доцент кафедры «Товароведение и торговое дело», канд. биол. наук,
доцент Насырова Ю.Г.



Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Товароведение и торговое дело» «26» апреля 20 19 г., протокол № 10.

Заведующий кафедрой
канд. экон. наук, доцент Е.В. Дулова



СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии факультета
канд. с.-х. наук, доцент Н.В. Праздничкова



Руководитель ОПОП ВО
канд. с.-х. наук, доцент Н.В. Праздничкова



Начальник УМУ
канд. тех. наук, доцент С.В. Краснов