

**УЧЕБНО-НАУЧНЫЙ ИНСТИТУТ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КИБЕРНЕТИКА»**

Кафедра экономической кибернетики

УТВЕРЖДАЮ

проректор по научно-методической
и учебной работе

Е.И. Скафа

«22» апреля 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронная коммерция»

Направление подготовки:	<i>38.03.05 Бизнес-информатика</i>
Профиль подготовки:	
Образовательная программа:	<i>бакалавриат</i>
Квалификация	<i>академический бакалавр</i>
Форма обучения:	<i>очная, заочная, в том числе с ускоренным сроком обучения</i>

УТВЕРЖДАЮ:

директор УНИ «Экономическая
кибернетика»

«21» апреля 2020 г.

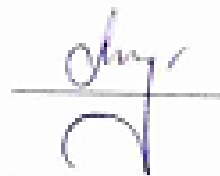
В.Н. Тимохин

Рабочая программа учебной дисциплины «Электронная коммерция» составлена на основе Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ГОС ВПО) по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом МОН ДНР от 19.09.2016 г. № 952, зарегистрированный в Министерстве юстиции ДНР 06.10.2016 г. № 1610; Порядка организации учебного процесса в образовательных организациях высшего профессионального образования Донецкой Народной Республики, утвержденного приказом Министерства образования и науки ДНР № 1171 от 10.11.2017 г. (с изменениями, внесенными от 03.05.2019 г. № 567); учебного плана и основной образовательной программы высшего профессионального образования направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика.

Разработчик:

ст. преподаватель

кафедры экономической кибернетики



Мызникова М.А.

Программа учебной дисциплины утверждена на заседании кафедры экономической кибернетики

Протокол № 10 от «16» апреля 2020 г.

Зав. кафедрой экономической кибернетики



Тимохин В.Н.

Руководитель образовательной программы
38.03.05 Бизнес-информатика



Тимохин В.Н.

Программа учебной дисциплины одобрена учебно-методической комиссией УНИ «Экономическая кибернетика»

Протокол № 8 от «20» апреля 2020 г.

Председатель учебно-методической
комиссии института



Загорная Т.О.

1. Область применения и место дисциплины в учебном процессе:

Дисциплина «**Электронная коммерция**» является дисциплиной по выбору студента и относится к дисциплинам профессионального блока подготовки студентов по направлению подготовки 38.03.05 – Бизнес-информатика.

Дисциплина реализуется в Учебно-научном институте «Экономическая кибернетика» ДонНУ кафедрой экономической кибернетики.

Основывается на базе дисциплин: «Информационно-коммуникационные технологии в экономике».

Является основой для изучения следующих дисциплин: «Управление инновационным развитием», Выпускной квалификационной работы.

2. Нормативные ссылки (при необходимости)

Нормативную правовую базу разработки ООП бакалавриата составляют:

– Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ;

– «Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 05 апреля 2017г. № 301;

– нормативно-методические документы Министерства образования и науки Российской Федерации;

– Закон Донецкой Народной Республики «Об образовании», принятый Постановлением Народного Совета Донецкой Народной Республики от 19 июня 2015 г. № 55-ІНС (с изменениями, внесенными от 04.03.2016 № 111-ІНС; 03.08. 2018 № 249-ІНС; 12.06.2019 № 41- ІНС; 18.10.2019 № 64-ІНС);

– Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования ДНР по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика; утвержденного приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики от 19 сентября 2016 г. № 952, зарегистрированному в Министерстве юстиции ДНР от 06 октября 2016 г. № 1610;

– Нормативно-методические документы Министерства образования и науки ДНР;

– Устав ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»;

– Локальные акты ДОННУ.

3. Структура дисциплины (модуля)

Характеристика учебной дисциплины	очная форма обучения на базе	заочная форма обучения на базе
	ОСО	ОСО
Образовательный уровень:	Бакалавр	
Направление подготовки	38.03.05 - Бизнес-информатика	
Профиль	Бизнес-аналитика	
Количество содержательных модулей (тем)	1	
Дисциплина базовой / вариативной части образовательной программы ¹	Дисциплина по выбору студента профессионального блока подготовки студентов	
Формы контроля	1 модульный контроль, 1 зачет в 1 семестре	

Показатели	очная форма обучения на базе	*заочная форма обучения на базе
	ОСО	ОСО
Количество зачетных единиц (кредитов)	2,5	2,5
Количество часов	90	90
Год подготовки	4	4
Семестр	7	7
Количество часов		
- лекционных	16	4
- практических, семинарских		
- лабораторных	16	2
- самостоятельной работы	58	84
в т.ч. индивидуальное задание		
Недельное количество часов, т.ч.	5,625	
аудиторных	2	

ОСО – общее среднее образование

СПО – среднее профессиональное образование

ВПО – высшее профессиональное образование

1-в соответствии с ОП (образовательной программой)

4. Описание дисциплины

Цели и задачи

Цель - формирование у студентов понимания сущности ведения бизнеса в виртуальном информационном пространстве.

Задачи:

- изучить основные термины электронной коммерции и их определение;
- рассмотреть историю развития электронной коммерции;
- рассмотреть возможности использования Internet в коммерческой деятельности предприятий;
- изучить основные технологии продвижения в глобальной сети;
- получить необходимые знания для организации деятельности в виртуальной среде;
- овладеть навыками оценивания эффективности деятельности в виртуальной среде.

Требования к результатам освоения дисциплины: Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ГОС ВПО по данному направлению подготовки (профилю):

в) профессиональных (ПК):

аналитическая деятельность:

- выбор рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом (ПК-3);
- проведение анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ (ПК-4);

организационно-управленческая деятельность:

- управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессам создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов) (ПК-6);
- организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия, информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-9);
- умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке, формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в среде Интернет (ПК-10);

проектная деятельность:

- умение проектировать архитектуру электронного предприятия (ПК-15);
- умение разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов (ПК-16);

научно-исследовательская деятельность:

- умение готовить научно-технические отчеты, презентации, научные публикации по результатам выполненных исследований (ПК-19);

консалтинговая деятельность:

- умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонент (ПК-22);

инновационно-предпринимательская деятельность:

- способность описывать целевые сегменты ИКТ-рынка (ПК-25);
- способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг (ПК-27);
- способность создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ (ПК-28);

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

Знать:

- понятие, историю возникновения и этапы развития электронной коммерции;
- различные направления и сферы деятельности электронного бизнеса, знать их текущее состояние и тенденции развития;
- факторы, влияющие на развитие электронной коммерции;
- инструментарий электронной коммерции;
- основные показатели эффективности электронной коммерции;

Уметь:

- анализировать практические ситуации, имеющие место в виртуальном пространстве на основе полученных теоретических знаний;
- использовать технологии электронной коммерции в деятельности предприятия.

Владеть специальной терминологией и лексикой электронной коммерции, а также инструментарием деятельности фирмы в виртуальном пространстве.

5. Содержание дисциплины и формы организации учебного процесса

Порядковый номер и тема	Краткое содержание темы
1	2
Тема 1. Введение в дисциплину	Понятие электронной коммерции. Субъекты электронной коммерции. Преимущества электронной коммерции Системы электронной коммерции. B2B. B2C. C2B. C2C. G2B. G2C. C2G. G2G
Тема 2. Понятие веб-сайта	Виды современных веб-сайтов. Сайт визитка. Корпоративный сайт. Презентационный сайт. Электронный магазин. Контент-проект. Портал. Комьюнити. Структура коммерческого веб-сайта. CMS - Система управления содержанием веб-сайта.
Тема 3. Корпоративный сайт	Задачи корпоративного сайта. Требования к корпоративному сайту. Стандартные разделы корпоративного сайта.
Тема 4. Электронные магазины	Задачи электронных магазинов. Задачи управления электронным магазином. Аудитория электронных магазинов. Структура интернет-магазина. Юзабилити интернет-магазинов

1	2
Тема 5. Партнерский маркетинг как инструмент повышения продаж	Сущность партнерского маркетинга. Виды партнерских программ.
Тема 6. Электронные аукционы	Аукцион. Цели интернет-аукционов. Классификация аукционов. Процесс продажи товаров с помощью онлайн-аукциона.
Тема 7. Денежные расчеты в электронной коммерции	Расчеты банковскими платежными картами. Электронные платежные системы в Интернет. Крупнейшие российские платежные системы.
Тема 8. Реклама в Интернете и ее особенности	Реклама оффлайновых товаров и услуг. Реклама интернет-ресурсов. Баннерная реклама. E-mail рассылка. Контекстная реклама. Реклама в блогах, форумах, социальных сетях. Вирусный маркетинг

Тематический план (заполняется согласно учебному плану)

Названия содержательных модулей и тем	Содержательный модуль 1											
	Количество часов											
	Очная форма обучения						Заочная форма обучения					
	всего	в т.ч.					всего	в т.ч.				
		лекции	практические	лабораторные	самостоятельная работа	индивидуальная работа		лекции	практические	лабораторные	самостоятельная работа	индивидуальная работа
Тема 1. Введение в дисциплину	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0	10,5	0
Тема 2. Понятие веб-сайта	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0,5	10	0
Тема 3. Корпоративный сайт	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0	10,5	0
Тема 4. Электронные магазины	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0,5	10	0
Тема 5. Партнерский маркетинг как инструмент повышения продаж	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0	10,5	0
Тема 6. Электронные аукционы	12	2	0	2	8	0	12	0,5	0	0	11,5	0
Тема 7. Денежные расчеты в электронной коммерции	11	2	0	2	7	0	11	0,5	0	0,5	10	0
Тема 8. Реклама в Интернете и ее особенности	12	2	0	2	8	0	12	0,5	0	0,5	11	0
Итого по содержательному модулю 1	90	16	0	16	58	0	90	4	0	2	84	0
Всего часов по модулю	90	16	0	16	58	0	90	4	0	2	84	0

6. Темы семинарских занятий не предусмотрено
7. Темы практических занятий не предусмотрено
8. Темы лабораторных занятий

№ п/п	Название темы	Количество часов
1	Тема 1. Введение в дисциплину	2
2	Тема 2. Понятие веб-сайта	2
3	Тема 3. Корпоративный сайт	2
4	Тема 4. Электронные магазины	2
5	Тема 5. Партнерский маркетинг как инструмент повышения продаж	2
6	Тема 6. Электронные аукционы	2
7	Тема 7. Денежные расчеты в электронной коммерции	2
8	Тема 8. Реклама в Интернете и ее особенности	2

9. Самостоятельная работа

№ п/п	Название темы	Количество часов
1	Тема 1. Введение в дисциплину	7
2	Тема 2. Понятие веб-сайта	7
3	Тема 3. Корпоративный сайт	7
4	Тема 4. Электронные магазины	7
5	Тема 5. Партнерский маркетинг как инструмент повышения продаж	7
6	Тема 6. Электронные аукционы	8
7	Тема 7. Денежные расчеты в электронной коммерции	7
8	Тема 8. Реклама в Интернете и ее особенности	8

11. Контрольные вопросы к промежуточной аттестации

1. Понятие электронной коммерции.
2. Субъекты электронной коммерции.
3. Преимущества электронной коммерции
4. Системы электронной коммерции.
5. Модель B2B.
6. Модель B2C.
7. Модель C2B.
8. Модель C2C.
9. Модель G2B.
10. Модель G2C.
11. Модель C2G.
12. Модель G2G
13. Виды современных веб-сайтов.
14. Сайт визитка.
15. Корпоративный сайт.
16. Презентационный сайт.
17. Электронный магазин.
18. Контент-проект.
19. Портал.
20. Коммьюнити.
21. Структура коммерческого веб-сайта.
22. CMS - Система управления содержанием веб-сайта.
23. Задачи корпоративного сайта.
24. Требования к корпоративному сайту.

25. Стандартные разделы корпоративного сайта.
26. Задачи электронных магазинов.
27. Аудитория электронных магазинов.
28. Структура интернет-магазина.
29. Юзабилити интернет-магазинов
30. Сущность партнерского маркетинга.
31. Виды партнерских программ.
32. Аукцион.
33. Цели интернет-аукционов.
34. Классификация аукционов.
35. Процесс продажи товаров с помощью онлайн-аукциона.
36. Расчеты банковскими платежными картами.
37. Электронные платежные системы в Интернет.
38. Крупнейшие российские платежные системы.
39. Реклама оффлайновых товаров и услуг.
40. Реклама интернет-ресурсов.
41. Баннерная реклама.
42. E-mail рассылка.
43. Контекстная реклама.
44. Реклама в блогах, форумах, социальных сетях.
45. Вирусный маркетинг

12.Образец экзаменационного билета (не предусмотрено)

Образец задания модульного контроля

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДНР
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КИБЕРНЕТИКИ

ЗАДАНИЕ МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

по дисциплине «Электронная коммерция»

Образовательно-квалификационный уровень: бакалавр
по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика

1. Модель B2C
2. Электронный магазин
3. Юзабилити интернет-магазинов.

Утверждено на заседании кафедры экономической кибернетики
(протокол № ____ от _____ г.)

Заведующий кафедрой экономической кибернетики,
д.э.н., профессор _____
Преподаватель _____

В.Н. Тимохин
М.А. Мызникова

13.Образец тестового задания(при наличии)

14. Критерии оценивания

Общая оценка знаний студентов по дисциплине проводится по 100-балльной шкале согласно следующим критериям:

Вид работы	Баллы
Аудиторная работа студента	25
Самостоятельная работа	22
Модульная контрольная работа	3
Количество баллов по результатам текущего контроля	50
Итоговый контроль (зачет)	50
Общий итог	100

Организационно-учебная работа студента в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, активность во время проведения лекционных и лабораторных занятий (вопросы лектору по теме лекционного материала, участие в обсуждении пройденного материала, подготовка мини-сообщений и т.п.).

Критерии оценивания самостоятельной работы.

Самостоятельная и индивидуальная работа (включая выполнение СРС и ИРС) максимально оценивается в 22 балла. В разрезе отдельных видов работ оценивание осуществляется следующим образом.

Оценивание СРС по дисциплине

Вид работы	Плановые сроки выполнения	Формы контроля и отчетности	Максимальное количество баллов
Самостоятельная работа (обязательные виды работ)			
1. Подготовка презентации	Раз в семестр	Обсуждение проведенной работы аудитории	2
2. Подготовка отчетов	Шесть раз в семестр	Обсуждение проведенной работы аудитории	6*2=12
Итого по СРС (обязательные виды работ)			14
Самостоятельная работа (выборочные виды работ)*			
1.Разработка тестовых заданий	Один раз в семестр	Обсуждение подготовленных материалов во время аудиторных занятий	2
2. Составление глоссария	Один раз в семестр	Обсуждение подготовленных материалов во время аудиторных занятий	2
3. Составление кроссвордов	Один раз в семестр	Обсуждение подготовленных материалов во время аудиторных занятий	2
4. Написание реферата по исследуемой проблематике	Один раз в семестр	Защита материалов реферата во время практического занятия или консультации	5
5. Написание научных работ, участие в научных студенческих конференциях и семинарах	Один раз в семестр	Обсуждение с преподавателем подготовленных материалов, представление в печать, выступление с докладами на научных студенческих конференциях и семинарах	8
5. Написание научных статей	Один раз в семестр		10
Итого по СРС (выборочные виды работ)			8
Всего СРС			22

* – данный вид работы не является обязательным, но с целью получения дополнительных баллов предоставляется возможность выполнения данного вида работы как одного из видов СРС.

Критерии оценивания задания модульного контроля

Максимальная общая сумма баллов, которую может получить студент, успешно выполнив все виды задания модульного контроля, составляет 3 балла. Полный и правильный, развернутый ответ на каждый из теоретических вопросов предполагает получение 1 балла; если есть все основные положения ответа, но допущены определенные неточности – 0,8 балла; есть отдельные положения ответа, есть ошибки в приведенных формулах или в определениях – 0,5 балла; есть не более 20% полного ответа, ошибки – 0,2 балла; ответ отсутствует – 0 баллов.

15. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для проведения лекционных занятий требуется аудитория на группу, оборудованная доской. При проведении занятий используются учебно-методические раздаточные материалы, схемы, таблицы, диагностические методики и т. д.

16. Рекомендованная литература

Основная литература

1. Ивин, Л. Н. Интернет-экономика : учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, Л. Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ. - Харьков : Компания СМІТ, 2009. - 367 с. (3 экз.).

Дополнительная литература

1. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм, Т.М. Уляхин, А.В. Гуськов. - Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. - 88 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/074/80074>

2. Тардаскина Т.Н., Стрельчук Е.Н., Терешко Ю.В. Электронная коммерция: учебное пособие. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dut.edu.ua/ru/lib/3/category/743/view/178>

3. Юрасов А.В. Электронная коммерция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/140875/>

4. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/245810/>

17. Информационные ресурсы

1. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
2. Электронная гуманитарная библиотека <http://www.gumfak.ru/>
3. Сайт Института мировой экономики и международных отношений РАН – <http://www.imemo.ru/>

4. Сайт Московского государственного института международных отношений (университет МИД России) <http://www.mgimo.ru/>

5. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/window/21>

6. Сайт Большой Научной Библиотеки. <http://www.sci-lib.com/>

7. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru/>

8. Библиотека Гумера http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/derk/index.php

9. www.getbook.org – перечень библиотек всего мира.

10. www.dir.yahoo.com/reference/libraries/Digital-libraries/ - поиск в электронных библиотеках всего мира.

11. www.lib.ru – электронная библиотека.

12. www.aldebaran.ru - электронная библиотека.

13. www.bestbooks.ru - электронная библиотека.

- 18. Программное обеспечение:** 1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДОННУ № 46484614);
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДОННУ лицензия № 46472919);
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы DreamSpark для высших учебных заведений);
4. Лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения: Arena, Audit Expert, FreeLab, Scilab, R Studio, Python, Eclipse, Free Pascal, Marketing Exper, Tries Mode, Prolog, Powersim, ER-win, Антивирус Касперского, Linux Fedora, Statistica, Libre Office, Maple, Adobe Acrobat Reader, xPDF, Blender, Win QSB, MSM, Project expert, Sales Expert, 1С Предприятие, statistica neural networks, Business Studio, Visual Basic, КОМПАС-3D LT, Paint.NET, Gimp.

Рабочая программа рассмотрена и переутверждена на заседании кафедры с изменениями (без изменений) на 201 ____ год.

Протокол заседания кафедры № ____ от _____ .

Зав. кафедрой

В.Н. Тимохин