

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП

_____ Е.О. Вострикова

«28» июня 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой экономической
теории

_____ Е.О. Вострикова

«30» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Рынок электронной коммерции»

Составитель(-и)

**Мешкова А.П., доцент, к.э.н., доцент кафедры
экономической теории**

Направление подготовки /
специальность

38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль) ОПОП

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Квалификация (степень)

бакалавр

Форма обучения

заочная

Год приема

2020

Курс

4

Семестр

7

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Рынок электронной коммерции» является:

- является формирование системы знаний о специфике функционирования рынка электронной коммерции в России и в мире.

1.2. Задачи освоения дисциплины (модуля) «Рынок электронной коммерции»:

- сформировать у студентов общее представление о мировом рынке электронной коммерции, предпосылках его становления, динамике его развития;
- изучить основные термины и понятия, характеризующие рынок электронной коммерции;
- выявить роль эволюции платежных систем, технического прогресса, систем информационной безопасности в развитии рынка электронной коммерции в мире;
- изучить модели и виды электронной коммерции;
- проанализировать тенденции развития рынка электронной коммерции в России и в мире.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина (модуль) «Рынок электронной коммерции» относится к обязательной части и осваивается в 7 семестре.

Программа курса строится на предпосылке, что студенты владеют базовыми положениями микроэкономики и макроэкономики, знакомы с основными положениями экономики отраслевых рынков. Одновременно курс создает предпосылки для более глубокого освоения аналитических методов оценки и прогнозирования рыночных трендов в условиях электронной коммерции, а также дальнейшего расширения теоретического арсенала обучающегося.

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями):

- *Макроэкономика-2*

Знания теоретических основ макроэкономики

Умения рассчитывать основные макроэкономические показатели

Навыки самостоятельной работы с экономической литературой

- *Микроэкономика-2*

Знания теоретических основ микроэкономики

Умения использовать принципы микроэкономического анализа для объяснения экономического выбора экономических агентов

Первичные навыки применения инструментов микроэкономического анализа.

- *Экономика отраслевых рынков*

Знания теоретических основ формирования рыночных структур

Умения строить простейшие экономические модели

Навыки выявления стратегии поведения экономических агентов

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и (или) практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем):

- Преддипломная практика

- Институциональная экономика

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данной специальности:

а) общекультурных (ОК):

способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3)

в) профессиональных (ПК):

Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7)

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать	Уметь	Владеть
ОК-3	Экономические показатели для оценки масштабов и динамики рынка электронной коммерции	Применять экономические модели для анализа поведения экономических агентов на рынке электронной коммерции	Методами анализа различных секторов рынка электронной коммерции
ПК-7	Основные методы сбора и анализа информации	Собирать и систематизировать информацию, читать графики	Способностью собирать данные из отечественных иностранных источников, интерпретировать их и представлять их в форме отчета

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах (4 зачетных единицы) в том числе 16 часов(а), выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 8 часов(а) – лекции, 8 часов(а) – практические, семинарские занятия), и 128 часов(а) – на самостоятельную работу обучающихся:

Таблица 2 – Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации [по семестрам]
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.	7	2				18	Контрольная работа
Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.			2			20	Тестирование

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации <i>[по семестрам]</i>
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 3. Социальная коммерция.		2				18	Эссе
Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.			2			20	Контрольная работа
Тема 5. Безопасность электронной коммерции.		2				18	Групповая дискуссия
Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле.			2			20	Групповая дискуссия
Тема 7. Цифровая экономика в России.		2	2			14	Контрольная работа
Итого	144	8	8			128	Экзамен

Примечание: Л – лекция; ПЗ – практическое занятие, семинар; ЛР – лабораторная работа; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа.

Таблица 3 – Матрица соотнесения разделов, тем учебной дисциплины (модуля) и формируемых компетенций

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции			Общее количество компетенций
		ОК-3	ПК-7		
Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.	20	+	+		2
Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.	22	+	+		2
Тема 3. Социальная коммерция.	20	+	+		2
Тема 4. Электронная торговля. Интернет- маркетинг.	22	+	+		2
Тема 5. Безопасность электронной коммерции.	20	+	+		2
Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле.	22	+	+		2
Тема 7. Цифровая экономика в России.	18	+	+		2
Итого	144				

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.

Понятие электронной коммерции. Факторы развития электронной коммерции. История появления электронной коммерции. Свойства и составляющие электронной коммерции. Принципы организации интернет-торговли. Динамика интернет-торговли. Становление и развитие технологий электронной коммерции. Современные технологии электронной коммерции. Роль Big Data в электронной коммерции.

Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.

Категории ведения электронной коммерции. Понятие электронных площадок. Виды электронных площадок. Характеристики электронных площадок моделей B2C, B2B, C2C, B2G, G2B. Государственные электронные площадки. Цифровые платформы.

Тема 3. Социальная коммерция.

Понятие социальной коммерции. Информационные системы для автоматизации работы социальной коммерции. Социальные сети. Безопасность работы в социальных сетях.

Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.

Понятие электронной торговли. Правовые основы электронной торговли в России. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции. Новые тенденции в электронной торговле в условиях пандемии COVID-19. Понятие интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы. Продвижение интернет-магазина. Инновации в интернет-маркетинге.

Тема 5. Безопасность электронной коммерции.

Правовые основы информационной безопасности. Защита персональных данных. Ответственность за безопасность электронных платежей. Основные меры обеспечения информационной безопасности в электронной коммерции.

Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле.

Многоканальность взаимодействия с покупателем. Инновационные информационные системы для управления интернет-торговлей. Международные проекты в интернет-торговле. Инновационные решения для безопасности интернет-торговли.

Тема 7. Цифровая экономика в России.

Определение, цели и задачи цифровой экономики. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Направления применения технологии блокчейн. Криптовалюта. Государственное регулирование рынка электронной коммерции.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

В процессе преподавания дисциплины «Рынок электронной коммерции» используются такие виды учебной работы, как лекции, семинары, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся по заданию преподавателя

Методические рекомендации по проведению лекционных занятий.

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины.

В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену и контрольным работам.

В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические рекомендации по проведению семинаров

Семинары выполняются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

Порядок проведения семинара.

1. преподаватель предварительно сообщает обучающимся перечень вопросов, подлежащих рассмотрению на семинаре, и/или темы сообщений/докладов, а также перечень литературных/информационных источников, рекомендуемых для дополнительного углубленного изучения рассматриваемых на семинаре вопросов;

2. заслушивается заранее подготовленный одним или несколькими студентами доклад или сообщение, по завершении которого преподавателем организуется его обсуждение. Студенты вызываются к доске для решения задач для закрепления материала по теме семинара.

3. в ходе обсуждения докладов/выступлений, решения задач у доски преподаватель стимулирует возникновение дискуссии по обсуждаемым вопросам и ее реализацию в управляемых условиях

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов учебной дисциплины.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по курсу определяется учебным планом.

При самостоятельной работе обучающийся взаимодействует с рекомендованными материалами при минимальном участии преподавателя.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
<i>Тема 1. Введение в электронную коммерцию.</i> Технологии электронной коммерции. Проанализируйте тенденции развития электронной коммерции. Опишите роль технологии Big Data в электронной коммерции. Дайте характеристику сетей стандарта 5G и 6G	18	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
<i>Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.</i> Дайте характеристику электронных торговых площадок, работающих по модели B2G	20	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
<i>Тема 3. Социальная коммерция.</i> Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах. Дайте характеристику задач, решаемых посредством социальных сетей в маркетинге.	18	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
<i>Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.</i> Эволюция моделей комплекса маркетинга и содержание составляющих элементов. Основные принципы контекстной рекламы и	20	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции. Проанализируйте тенденции развития электронной коммерции. Опишите роль технологии Big Data в электронной коммерции. Дайте характеристику сетей стандарта 5G и 6G форматы.	18	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 5. Безопасность электронной коммерции. Охарактеризуйте основные угрозы работы фирмы на рынке электронной коммерции. Охарактеризуйте основные угрозы работы потребителя на рынке электронной коммерции.	18	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле. Международные проекты в сфере электронной коммерции. Применение облачных технологий в электронной коммерции.	20	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара
Тема 7. Цифровая экономика в России. Интернет вещей и его применение в электронной коммерции. Сферы применения технологии блокчейн.	14	Конспектирование источников, работа с учебным материалом, подготовка ответов на вопросы семинара

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

Целью написания эссе является раскрытие творческого и аналитического потенциала слушателей.

Форма проведения – подготовка письменных работ с элементами самостоятельных рассуждений по актуальным темам развития мировой экономики и международных отношений, а также влияния внешней макроэкономической среды на поведение фирмы.

Методика организации и проведения – письменная работа, содержащая рассуждения обучающегося по заявленной теме. Для обоснования выводов автор может приводить в работе статистические материалы (данные, таблицы, графики). Структура эссе состоит из введения, основной части, заключения. Эссе может быть дополнено списком литературы. В работе не выделяются главы, вопросы или параграфы. Объем работы 2-5 страниц текста формата А4 (не считая заголовка и списка литературы). Шрифт – Times New Roman, размер шрифта – 12, интервал – 1,15.

Тему для эссе обучающийся формулирует самостоятельно и согласовывает с преподавателем, ведущим дисциплину.

Критерии оценки:

«отлично» – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, замечаний по оформлению нет; представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; дана аргументация своего мнения с опорой на факты или личный экономический опыт.

«хорошо» – тема раскрыта в полном объеме в соответствии с рекомендациями, есть замечания по оформлению; представлена собственная точка зрения (позиция, отношение) при раскрытии проблемы; теоретические связи и обоснования не присутствуют или явно не прослеживаются.

«удовлетворительно» – тема раскрыта не в полном объеме, замечаний по оформлению нет; дана аргументация своего мнения с опорой на факты или личный экономический опыт без теоретического обоснования

«неудовлетворительно» – студент не сдал эссе, либо имеет лишь частичное представление о теме, в рассуждениях допускаются серьезные ошибки.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине могут использоваться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

6.1. Образовательные технологии

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 3. Социальная коммерция.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 5. Безопасность электронной коммерции.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>
Тема 6. Инновационные решения в	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение</i>	<i>Не</i>

электронной торговле.		<i>практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>предусмотрено</i>
Тема 7. Цифровая экономика в России.	<i>Обзорная лекция</i>	<i>Выполнение практических заданий, тематические дискуссии, анализ конкретных ситуаций</i>	<i>Не предусмотрено</i>

6.2. Информационные технологии

При реализации различных видов учебной и внеучебной работы используются следующие информационные технологии:

- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источник информации
- использование возможностей электронной почты преподавателя
- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.)
- виртуальная обучающая среда (или система управления обучением LMS Moodle «Электронное образование»).

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
VLC Player	Медиапроигрыватель

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>

<i>Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем</i>
Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Рынок электронной коммерции» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6 – Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.	ОК-3, ПК-7	Контрольная работа
Тема 2. Электронные торговые площадки и	ОК-3, ПК-7	Тестирование

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
виды электронной коммерции.		
Тема 3. Социальная коммерция.	ОК-3, ПК-7	Эссе
Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.	ОК-3, ПК-7	Контрольная работа
Тема 5. Безопасность электронной коммерции.	ОК-3, ПК-7	Групповая дискуссия
Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле.	ОК-3, ПК-7	Групповая дискуссия
Тема 7. Цифровая экономика в России.	ОК-3, ПК-7	Контрольная работа

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7 – Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8 – Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов

Шкала оценивания	Критерии оценивания
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задания

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Тема 1. Введение в электронную коммерцию. Технологии электронной коммерции.

1.Задание для контрольной работы

1.Используя материалы лекции и Интернет, заполните следующую таблицу:

Преимущества электронной коммерции для участников рынка

Для производителей	Для потребителей	Для государства

2. Проанализируйте, в каких видах деятельности и как могут применяться элементы электронной коммерции. Какие виды (модели) электронной коммерции представлены в тех или иных сферах экономики в большей степени? Почему?

3. Каковы основные свойства Интернет и Веб, используемые в ЭК?

Тема 2. Электронные торговые площадки и виды электронной коммерции.

1.Вопросы для тестирования

1.Заказ доставки продуктов из магазина потребителем это пример модели:

- а) B2C,
- б) B2B,
- в) C2C,
- г) B2G,
- д) C2G

2. Укажите возможные варианты реализации модели B2C

- а) веб-витрины
- б) торговые интернет-системы
- в) интернет-магазины
- г) торговые концентраторы
- д) электронные торговые склады

3. Электронные торговые склады являются примером следующего вида электронной коммерции:

- а) B2B
- б) B2C
- в) C2C
- г) C2G
- д) B2G

4. Интернет-аукцион является примером следующего вида электронной коммерции:

- а) B2B
- б) B2C

- в) C2C
- г) C2G
- д) B2G

5. Для какого варианта реализации модели электронной торговли характерна интеграция с корпоративной информационной системой компании:

- а) торговые интернет-системы
- б) интернет-магазины
- в) веб-витрины
- г) торговые концентраторы

6. Электронная доска объявлений - это пример модели:

- а) B2B
- б) B2C
- в) C2C
- г) C2G
- д) B2G

7. Участие фирмы в аукционе в электронной форме на поставку настенных часов для «Детской городской поликлиники» это пример модели:

- А) B2C,
- Б) B2B,
- В) C2C,
- Г) B2G,
- Д) C2G

8. Оформление социального пособия через сайт Госуслуг относится к модели:

- А) B2C,
- Б) B2B,
- В) C2C,
- Г) B2G,
- Д) C2G

Тема 3. Социальная коммерция.

1. Темы для эссе

1. Роль блогов в электронной коммерции для продвижения товара.
2. Влияние блогеров на потребительские привычки подписчиков (инфлюенсеры).
3. Социальный шоппинг: минутное увлечение или долгосрочная тенденция?

Тема 4. Электронная торговля. Интернет-маркетинг.

1. Задание для контрольной работы

1. Назовите характерные признаки интернет-магазина. Выберите любой известный вам интернет-магазин и на его примере покажите наличие этих признаков.
2. Выделите особенности интернет-маркетинга. Эти особенности характерны для всех видов электронной коммерции? Поясните свой ответ.
3. Чем характеризуются оптовая и розничная торговля в электронной коммерции? В каких отраслях экономики наблюдается в большей степени оптовая торговля посредством электронной коммерции?

4. Опишите преимущества и недостатки интернет-маркетинга для разных групп пользователей.

Тема 5. Безопасность электронной коммерции.

1. Вопросы для дискуссии

1. Каковы правовые основы защиты персональных данных? Почему информация требует защиты?
2. Основные каналы утечки персональных данных в процессе электронного взаимодействия экономических агентов.
3. Правила безопасной работы с пластиковыми картами и платежными системами в сети Интернет. Безопасность мобильных платежей.

Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле.

1. Вопросы для дискуссии

1. Инновационные решения для безопасности торговли.
2. Виртуализация в электронной торговле.
3. Международные проекты в электронной торговле.

Тема 7. Цифровая экономика в России.

1. Задание для контрольной работы

1. В России в рамках Национального проекта «Цифровая экономика» существует Федеральный проект «Обеспечение доступа в Интернет за счет развития спутниковой связи», который направлен на достижение показателя «Рост доли домохозяйств, которым обеспечена возможность широкополосного доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» до 97%. В рамках этого проекта предполагается потратить порядка 30,5 млрд рублей. Обоснуйте этот проект с точки зрения его влияния на электронную коммерцию.
2. В чем особенности применения технологии блокчейн? Каковы сферы ее применения? Как распространение этой технологии отражается (может отразиться) на электронной коммерции?
3. Что понимают под понятием «Интернет вещей»? Каковы направления его применения в электронной коммерции.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на экзамен

1. Дайте определение электронной коммерции, мобильной коммерции, электронного бизнеса. Как они связаны между собой?
2. Каковы предпосылки возникновения и развития электронной коммерции? Как вы думаете, какие события (или изменения в поведении или ожиданиях экономических агентов) стали наиболее важными для развития электронной коммерции и электронного бизнеса?
3. Каковы основные свойства Интернет и Веб, используемые в ЭК?
4. Что такое мобильная коммерция? Каковы предпосылки ее возникновения? Как появление мобильной коммерции отразилось на развитии электронной коммерции? Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте современные технологии, используемые в электронной коммерции.
6. Опишите роль технологии Big Data в электронной коммерции.
7. Дайте характеристику модели B2G. Приведите примеры. В чем состоят особенности осуществления электронной коммерции в этой модели?
8. Дайте характеристику модели B2C. Приведите примеры. В чем состоят особенности осуществления электронной коммерции в этой модели?
9. Дайте характеристику модели B2B. Приведите примеры. В чем состоят особенности осуществления электронной коммерции в этой модели?

10. Дайте характеристику модели С2С. Приведите примеры. В чем состоят особенности осуществления электронной коммерции в этой модели?
11. Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах.
12. Дайте характеристику задач, решаемых посредством социальных сетей в маркетинге.
13. Как реализуются CRM системы в социальных сетях?
14. Какие факторы влияют на развитие электронной торговли?

Чем характеризуется оптовая и розничная торговля в электронной коммерции? В каких отраслях экономики наблюдается в большей степени оптовая торговля посредством электронной коммерции? Приведите примеры.

15. Опишите преимущества и недостатки интернет-маркетинга для разных групп пользователей.
16. Каковы правовые основы защиты персональных данных? Почему информация требует защиты?
17. Перечислите основные каналы утечки персональных данных в процессе электронного взаимодействия экономических агентов.
18. Назовите инновационные решения для безопасности торговли. Приведите примеры.
19. Применение облачных технологий в электронной коммерции. Приведите примеры.
20. В чем особенности применения технологии блокчейн? Каковы сферы ее применения? Как распространение этой технологии отражается (может отразиться) на электронной коммерции?
21. Опишите сети пятого поколения 5G, их возможности и отличия от сетей предыдущего поколения. Приведите примеры использования сетей 5G в электронной коммерции.
22. Дайте краткую характеристику Национального проекта «Цифровая экономика». Какие проекты входят в его состав? Как этот проект влияет на развитие электронной коммерции в России?

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
ОК-3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности				
1.	Задание закрытого типа	К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»? а. Модель Интернет-экономики б. Модель традиционной экономики	а	1
2.		К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»? а. Модель традиционной экономики б. Модель Интернет-экономики	а	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
3.		К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»? а. Модель Интернет-экономики б. Модель традиционной экономики	а	1
4.		К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»? а. Модель традиционной экономики б. Модель Интернет-экономики	б	1
5.		К какой модели экономики относится данное утверждение: «Привлечение капитала усложнено из-за необходимого строгого обоснования его последующего использования посредством разработки бизнес-плана»? а. Модель традиционной экономики б. Модель Интернет – экономики	а	1
6.	Задание открытого типа	Как можно определить понятие «электронная коммерция» с точки зрения взаимодействия экономических агентов? Приведите примеры.	Электронная коммерция - это электронные транзакции, которые происходят онлайн. Если речь идет о покупке или продаже товаров или услуг онлайн, то это квалифицируется как электронная коммерция. Например: • Покупка и загрузка цифровых музыкальных файлов	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			онлайн. •Бронирование номера на веб-сайте отеля. •Оплата налоговых платежей через портал госуслуг. Каждый из этих сценариев использует онлайн-платформу в какой-то части жизненного цикла транзакции.	
7.		Опишите взаимодействие экономических агентов для модели B2C.	Модель B2C является наиболее распространенной. Она предполагает, что сделка совершается между компанией (или ИП) и конечным потребителем. Реализовывать таким способом можно практически любые товары и услуги: технику, программное обеспечение, книги, продукты питания, одежду, услуги и так далее. Продажа музыки и видеофайлов также является таким типом торговли. Возможными являются и международные сделки. Считается, что с этого вида началась электронная коммерция.	3-5
8.		Опишите взаимодействие экономических агентов для модели B2B.	Взаимовыгодные отношения между компаниями. Производители налаживают контакты с помощью специальных интернет-площадок (платформ). Обычно это касается купли-продажи комплектующих	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			деталей, ПО, или сырья. Продавец получает деньги, а покупатель — товар для изготовления своей продукции. Именно в В2В вращается больше всего оборотных денежных средств.	
9.		Опишите взаимодействие экономических агентов для модели С2С.	Модель С2С представляет собой сделку между двумя людьми, не связанными предпринимательской деятельностью. В качестве площадок для совершения покупки выступают такие популярные сайты как Авито или Юла, реже используются социальные сети. Минусом можно назвать и высокий риск одной из сторон. Уровень совершения мошеннических действий в торговле С2С гораздо выше, чем в любых других сферах, а обеспечить безопасность сделки в разы труднее, даже ведущим торговым площадкам.	3-5
10.		Опишите взаимодействие экономических агентов для модели С2В.	Модель С2В специализируется на определенной группе проектов, а именно — на краудсорсинге. Ее суть заключается в том, что простые люди предлагают свои товары или услуги компаниям, которым это требуется. Такая система широко распространена среди	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			дизайнеров, фотографов, художников. Они выставляют на торговых площадках свои готовые работы, а организации могут приобрести их для создания своего уникального бренда. Иногда такие проекты создаются по персональным заказам.	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
ПК-7 Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет				
1.	Задание закрытого типа	Способ осуществления электронной коммерции путем совершение сделок между двумя потребителями относится к модели: А) B2C, Б) B2B, В) C2C, Г) B2G, Д) C2G	В	1
2.		Покупка студентом электронной книги на сайте издательства относится к модели: А) B2C, Б) B2B, В) C2C, Г) B2G, Д) C2G	А	1
3.		Оформление социального пособия через сайт Госуслуг относится к модели: А) B2C, Б) B2B, В) C2C, Г) B2G, Д) C2G	Д	1
4.		Участие фирмы в аукционе в электронной форме на поставку настенных часов для «Детской	Г	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		городской поликлиники» это пример модели: А) B2C, Б) B2B, В) C2C, Г) B2G, Д) C2G		
5.		Заказ доставки продуктов из магазина потребителем это пример модели: А) B2C, Б) B2B, В) C2C, Г) B2G, Д) C2G	А	1
6.	Задание открытого типа	К каким положительным последствиям приводит внедрение на предприятии электронных форм ведения бизнеса?	Когда на предприятии вводятся электронные методы ведения бизнеса, то, с одной стороны, это способствует повышению результативности продвижения товаров и услуг, расширению рынка сбыта, развитию взаимоотношений с целевой аудиторией. С другой стороны, это снижает текущие затраты и сокращает суммарное время обслуживания клиента и обработки запроса. Для многих сфер информатизации, таких как электронная коммерция, требуется детализация по отраслям деятельности.	3-5
7.		Дайте характеристику технологии Веб 3.0 Что такое «Семантический Веб»?	Веб 3.0 является развитием технологии Веб 2.0. В последнее время информационные сети становятся все более интеллектуальными, используются	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			«Семантический Веб» и технологии Веб 3.0. Под семантикой данных понимается возможность формального описания смысла передаваемых данных, делая их независимыми от приложений. С использованием технологии «Семантический Веб» (Semantic Web) компьютер может интерпретировать информацию в сети подобно тому, как это делается людьми. Программное обеспечение Веб 3.0 способно собирать, систематизировать, анализировать информацию, представлять ее в новых, требуемых форматах.	
8.		Для чего применяется в сети интеллектуальная информационная система (ИИС)?	В ИИС (интеллектуальная информационная система, intelligent information system) на основании запросов и данных, вводимых пользователем, формируется база знаний. ИИС использует базу знаний для создания алгоритмов решения различного класса задач, ориентированных на потребности пользователя. Она воспринимает вводимые пользователем	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			информационные запросы и данные, обрабатывает в соответствии с заданным алгоритмом введенные и хранимые в системе данные, создает требуемую выходную информацию.	
9.		На какие три категории принято делить мировой рынок e-commerce?	Рынки верхнего эшелона. Эти рынки являются крупными или достаточно зрелыми, благодаря чему привлекают существенные инвестиции в интернет-торговлю или их легко обслуживать из-за наличия инфраструктуры. Рынки второй волны. Многие международные бренды мониторят данные рынки, но они обычно не становятся первыми площадками запуска. Рынки выжидания. Бренды также проявляют интерес к данным рынкам, но их размер, уровень инфраструктуры или политическая ситуация обуславливают решение об отложенном запуске.	3-5
10.		Рассматривая влияние электронной коммерции на поведение экономических агентов нельзя не учитывать, что она сулит своим участникам, как преимущества, так и имеет ряд недостатков. Следует понимать, что для	Для продавцов использование инструментов электронной коммерции позволяет: 1) Конкурировать малому бизнесу наравне с крупным.	3-5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		продавцов и покупателей эти преимущества и недостатки различаются. К каким преимуществам открывает продавцам доступ к электронной коммерции?	2) Сохранять постоянный контакт с покупателем и оперативно предоставлять ему информацию об изменениях своего ассортимента и ценовой политики. 3) Проникать на международные рынки. 4) Избегать больших фиксированных издержек, связанных с арендой помещения, а также снизить затраты на обработку заказов. 5) Использовать возможности автоматизации, цифровизации, big-data для анализа поведения потребителей, выявления их предпочтений и выполнения прямого маркетинга.	

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (модулю) (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины (модуля), и в Центре мониторинга и аудита качества обучения.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формой текущего контроля знаний студента являются тесты, групповые дискуссии и эссе.

Общая оценка учебных достижений студента в семестре по учебному курсу определяется как сумма баллов, полученных студентом по различным формам текущего и промежуточного контроля в течение данного семестра

Успешность изучения каждого учебного курса в течение семестра оценивается, исходя из 100 максимально возможных баллов.

Так как итоговой формой отчетности для дисциплины является экзамен, то балльная оценка распределяется на две составляющие: семестровую (текущий контроль по учебной дисциплине в течение семестра) – 50 баллов и экзаменационную – 50 баллов. 50 баллов семестрового контроля состоят из 40 баллов полученных на различных формах текущего контроля и 10 баллов, включающих различного рода бонусы (отсутствие пропусков занятий, активная работа в течение семестра, публикации и пр.).

Независимо от набранной в семестре текущей суммы баллов обязательным условием перед сдачей экзамена является выполнение студентом необходимых по рабочей программе для дисциплины видов заданий.

При обнаружении преподавателем факта списывания или плагиата в выполненном задании, данное задание оценивается в 0 баллов. Оценивание повторно выполненного задания осуществляется по общим правилам.

После окончания семестра студент, набравший менее 60 баллов, считается неуспевающим.

При неудовлетворительной сдаче экзамена или неявке по неуважительной причине на экзамен экзаменационная составляющая приравнивается к нулю (0). В этом случае студент в установленном в университете порядке обязан пересдать экзамен.

При пересдаче экзамена из семестрового рейтингового балла студента вычитается: - первая пересдача экзамена – 5 баллов; - вторая и последующая пересдачи – 10 баллов.

Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	<i>Участие в групповой дискуссии</i>	4/5	20	
2.	<i>Тестирование</i>	4/5	20	
3.	<i>Эссе</i>	10/1	10	
Всего			50	-
Блок бонусов				
4.	<i>Активная работа студента на занятии, существенный вклад студента на занятии</i>	+1	+3	Соответствующая пара
5.	<i>Участие с докладами на научных конференциях:</i> -внутривузовской - городской -областной - региональной - международной	+1 +1 +1,5 +1,5 +2	+5	По графику
6.	<i>Всероссийский тур предметной олимпиады (конкурса)</i> - Призовое место	+2	+2	По графику
Всего			10	-
Дополнительный блок**				
7.	<i>Экзамен</i>	0-50	50	Конец семестра
Всего			50	-
ИТОГО			100	-

Таблица 11 – Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Опоздание на занятие (два и более)</i>	-2
<i>Нарушение учебной дисциплины</i>	-2
<i>Неготовность к занятию</i>	-0
<i>Пропуск занятия без уважительной причины</i>	-1

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69	3 (удовлетворительно)	
60–64		
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под редакцией С. В. Пирогова. - 5-е изд. – М.: Дашков и К, 2020. URL: <https://www.iprbookshop.ru/111022.html> (ЭБС «IPRbooks»)

2. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов/ Л.П. Гаврилов, - 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2022. <https://urait.ru/viewer/elektronnaya-kommerciya-489784#page/1> (ЭБС издательства ЮРАЙТ)

8.2. Дополнительная литература

1. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. - 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2021. URL: <https://www.iprbookshop.ru/107838.html> (ЭБС «IPRbooks»)
2. Цифровая экономика. Бизнес-процессы электронной таможни : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», и направлению подготовки «Экономика» / В. Б. Мантусов, П. Н. Башлы, С. Н. Гамидуллаев [и др.] ; под редакцией В. Б. Мантусова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. URL: <https://www.iprbookshop.ru/109242.html> (ЭБС «IPRbooks»)
3. Дорофеев А.Н. Электронный бизнес : учебное пособие / Дорофеев А.Н. — Москва : КноРус, 2021. URL: <https://book.ru/book/935769> (ЭБС «BOOK.ru»)
4. Смирнов, С. Н. Электронный бизнес / С. Н. Смирнов - Москва : ДМК Пресс, 2018. URL : <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785937000644.html> (ЭБС «Консультант студента»)
5. 2. Кудряшов, А. А. Электронный бизнес : учебное пособие / А. А. Кудряшов. – Самара.: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. URL: <https://www.iprbookshop.ru/75426.html> (ЭБС «IPRbooks»)

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

<i>Наименование ЭБС</i>
Электронная библиотечная система IPRbooks www.iprbookshop.ru
Электронно-библиотечная система BOOK.ru https://book.ru

<i>Наименование ЭБС</i>
Электронная библиотечная система издательства ЮРАЙТ, раздел «Легендарные книги» www.biblio-online.ru , https://urait.ru/
Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех» https://biblio.asu.edu.ru <i>Учётная запись образовательного портала АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями. Каталог содержит более 15 000 наименований изданий. www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента» Для кафедры восточных языков факультета иностранных языков. Многопрофильный образовательный ресурс «Консультант студента» является электронной библиотечной системой, предоставляющей доступ через Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретённым на основании прямых договоров с правообладателями по направлению «Восточные языки» www.studentlibrary.ru <i>Регистрация с компьютеров АГУ</i>
Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Лекционные и практические занятия:

- Аудитория, оснащенная презентационной техникой: проектор, экран, компьютер (ноутбук), звуковые колонки, микрофон (в случае количества студентов более 80 человек);
- Рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет
- Для самостоятельной работы студенту предоставляется доступ к библиотеке, читальному залу, залу открытого доступа к сети Интернет, ПК.

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).