

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 10.12.2024 15:20:28
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ"

Факультет

**Стратегического управления и международного
бизнеса**

Кафедра

Менеджмента непроизводственной сферы



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.18

"Электронная коммерция"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль "Управление малым бизнесом"

Квалификация	<i>Академический бакалавр</i>
Форма обучения	<i>очная</i>
Общая трудоемкость	<i>4 ЗЕТ</i>
Год начала подготовки по учебному плану	<i>2021</i>

Составитель:
преподаватель



А.С. Матеха

Рецензент:
канд. гос. упр, доцент



Я.В. Ободец

Рабочая программа учебной дисциплины "Электронная коммерция" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании учебного плана:
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль "Управление малым бизнесом", утвержденного Ученым советом ГОУ ВПО "ДОНАУИГС" от 25.03.2021 протокол № 8/4.

Срок действия программы: 2021-2025

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

Протокол от 03.02.2021 № 13

Заведующий кафедрой:
канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.



Одобрено Предметно-методической комиссией кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

Протокол от 01.02.2021 г. № 7

Председатель ПМК:

канд.экон.наук, доцент, Кириенко О.Э.



Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____ (подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. № ____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____ (подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. № ____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____ (подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. № ____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____ (подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. № ____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В. _____ (подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
Основной целью освоения дисциплины «Электронная коммерция» является: формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
1) получить теоретические знания об электронной коммерции; 2) сформировать навыки создания и ведения бизнеса в Интернете; 3) сформировать навыки применения инструментария технологий Digital-среды.	
1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.18
<i>1.3.1. Дисциплина "Электронная коммерция" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Основы менеджмента	
Теория и практика предпринимательской деятельности	
<i>1.3.2. Дисциплина "Электронная коммерция" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Технологии коучинга	
Менеджмент в сфере торговли	
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ОПК-5: Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ.</i>	
Знать:	
Уровень 1	крупные массивы данных и их интеллектуальный анализ
Уровень 2	современные информационные технологии и программные средства
Уровень 3	современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
Уметь:	
Уровень 1	управлять крупными массивами данных и их интеллектуальным анализом
Уровень 2	использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства
Уровень 3	использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
Владеть:	
Уровень 1	программными средствами, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
Уровень 2	навыками использования при решении профессиональных задач современных информационных технологий
Уровень 3	навыками использования при решении профессиональных задач современных информационных технологий и программных средств, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ОПК-6: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.</i>	
Знать:	
Уровень 1	методы использования технологий для решения задач профессиональной деятельности
Уровень 2	принципы работы современных информационных технологий
Уровень 3	принципы работы современных информационных технологий и методы их использования для решения задач профессиональной деятельности
Уметь:	

Уровень 1	понимать принципы работы современных информационных технологий
Уровень 2	использовать современные технологии для решения задач профессиональной деятельности.
Уровень 3	понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.
Владеть:	
Уровень 1	навыками использования современных технологий для решения задач профессиональной деятельности
Уровень 2	принципами работы современных информационных технологий
Уровень 3	принципами работы современных информационных технологий и навыками их использования для решения задач профессиональной деятельности

В результате освоения дисциплины "Электронная коммерция" обучающийся должен:

3.1 Знать:	
	основные преимущества ведения бизнеса с помощью Internet; характеристики электронной коммерции; основные стратегии развития электронной коммерции; основные модели систем электронной коммерции; основные инструменты ведения электронной коммерции;
	основные концепции построения систем электронной коммерции.
3.2 Уметь:	
	анализировать финансовую, нормативную и экономико-технологическую информацию в области электронной коммерции; осуществлять покупки в Интернет с использованием различных видов электронных платежных систем и пользоваться финансовыми услугами;
	использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции; поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг.
3.3 Владеть:	
	навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; механизмом рекламирования товаров и услуг в электронной среде; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина;
	навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров, способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим "Порядок организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС". По дисциплине "Электронная коммерция" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Электронная коммерция" составляет 4 зачётные единицы, 144 часов. Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Теоретические основы электронной коммерции						

Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л2.1Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ОПК-6 ОПК-5	Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции /Ср/	4	4	ОПК-6 ОПК-5	Э1 Э2 Э3 Э5	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Сем зан/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Ср/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э6 Э7	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Сем зан/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Ср/	4	4	ОПК-6 ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Раздел 2. Информатизация электронной коммерции						
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л2.1Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Сем зан/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	

Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете/Ср	4	5	ОПК-6 ОПК-5	Л3.2, Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л2.1Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Сем зан/	4	4	ОПК-6 ОПК-5	Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Ср/	4	5	ОПК-6 ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронной коммерции /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ОПК-6 ОПК-5	Л3.1 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронной коммерции /Ср/	4	5	ОПК-6 ОПК-5	Л3.2 Э1 Э2 Э8	0	
Раздел 3. Разработка бизнес-плана интернет-магазина						
Тема 3.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э9 Э10	0	
Тема 3.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Сем зан/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.1 Э1 Э3 Э9	0	
Тема 3.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Ср/	4	5	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э1 Э3 Э9	0	
Тема 3.2. Мобильная коммерция. Digital- стратегия /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.2 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 3.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия	4	4	ОПК-6, ОПК-5	Л3.1 Э7 Э8 Э9	0	

/Сем зан/				Э10		
Тема 3.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Ср/	4	5	ОПК-6, ОПК-5	ЛЗ.2 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Лек/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	ЛЗ.2 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ОПК-6, ОПК-5	ЛЗ.1 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Ср/	4	6	ОПК-6, ОПК-5	ЛЗ.2 Э5 Э6 Э7	0	
Курсовая работа /Конс/	4	2	ОПК-6, ОПК-5		0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий. В процессе освоения дисциплины используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ

4.1. Рекомендуемая литература			
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Лоскутова, В. В.	Рекламная деятельность : учебное пособие (197 с.)	Донецк : ГОУ ВПО "ДонАУиГС", 2020

3. Методические разработки			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.1	Я. В. Ободец, А. С. Матеха	Электронная коммерция : методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (73 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2021
ЛЗ.2	Я. В. Ободец	Электронная коммерция : методические рекомендации по выполнению курсовой работы для студентов 2 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (27 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2021

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. – 2-е изд., доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 433 с.	https://www.biblio-online.ru/book/elektronnaya-kommerciya-413630
Э2	Закон ДНР «О рекламе» Принят Постановлением Народного Совета 22 декабря 2017 года (С изменениями, внесенными Законом от 12.03.2020 № 108-ПНС).	https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-reklame/
Э3	Приказ Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики №142 от 07.10.2019г. Об утверждении Порядка проведения электронных аукционов на электронной торговой площадке Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики и Регламента ее работы (С изменениями, внесенными в Приказ Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики №85 от 04.05.2020. О внесении изменений в Приказ Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики от 07 октября 2019 г. № 142).	http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=66:elektronnaya-torgovaya-ploshchadka&Itemid=128
Э4	Указ Главы Донецкой Народной Республики №280 от 19.08.2020 года «Об организации осуществления закупок товаров, работ, услуг на электронной торговой площадке Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики»	https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz_N280_19082020.pdf
Э5	Business Online – журнал по электронной коммерции. Новости, статьи	http://www.ibo.ru/
Э6	iBusiness – журнал о новых технологиях современного бизнеса	http://www.businesspress.ru/newspaper/
Э7	Белоусов А. Обучающий курс по электронной коммерции	http://e-commerce.com.ua
Э8	Мир электронной коммерции (eCOMMERCE WORLD) – онлайн версия журнала	http://www.intranetoffice.ru/
Э9	Мультивалютный электронный кошелек для проведения безопасных, удобных и доступных платежей и переводов	http://www.emoney.com
Э10	Руководство по принятию Типового закона об электронной торговле Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли	http://www.kongord.ru/Index/Prison/resolutn.htm

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Электронные презентации используются обучающимися на семинарских занятиях во время докладов; во время подготовки и для оценки индивидуальной работы осуществляется взаимодействие с обучающимися посредством электронной почты.

Доступ к электронным библиотечным ресурсам ГОУ ВПО "ДОНАУИГС" <http://vk.com/lib406> Программное обеспечение не применяется. Информационные справочные системы не используются.

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Доступ к электронным библиотечным ресурсам ГОУ ВПО «ДОНАУИГС» <http://vk.com/lib406>; <http://bibliotekad.ucoz.ua/>

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

При изучении дисциплины необходимы лекционные аудитории (используется аудитория 304, 3 учебного корпуса), оснащенные мультимедийным оборудованием имеющемся в ГОУ ВПО «ДОНАУИГС». Для проведения семинарских занятий используются аудитории 304, 317 3 учебного корпуса.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. World Wide Web - популярная информационная технология.
2. Этапы становления и развития электронной коммерции.
3. Этапы становления бизнес-структуры в Интернет и
4. Финансовые потоки в электронной коммерции
5. Платежная Интернет-система, преимущества и недостатки
6. Взаимосвязи в электронном бизнесе
7. Оценка эффективности веб-сайта фирмы
8. Этапы разработки веб-сайта
9. Ценовые модели размещения рекламы
10. Инструменты интернет-рекламы
11. Классификация торговых интернет-систем
12. Интернет-магазин
13. Интернет-площадки
14. Интернет-аукционы
15. Виды и источники угроз в электронной коммерции
16. Риски в электронной коммерции
17. Определение CRM – системы
18. Архитектура CRM-системы
19. Классификация CRM-систем
20. Эффект от внедрения CRM-системы
21. Понятие бизнес-плана, структура, особенности
22. Факторы, которые необходимо учесть при открытии Интернет-магазина
23. Порядок разработки бизнеса-плана
24. Особенности маркетинговых исследований в сети Интернет
25. Основные ошибки реализации маркетинговой стратегии в электронной коммерции
26. Подбор маркетинговых инструментов в направлении повышения конкурентоспособности собственного Интернет магазина (сайта)
27. Понятие digital-стратегии
28. Особенности продвижения в digital-среде
29. Стратегии и виды коммуникации в digital
30. Виды и особенности продвижения в digital
31. Виды рисков при разработке бизнес-плана интернет-магазина
32. Составляющие элементы бизнес-модели: их характеристика.
33. Партнерская программа – понятие, особенности выбора
34. Основные цели и задачи курса «Электронная коммерция»
35. Дайте определение понятиям Интернет, HTTP протокол, протокол.
36. Какие возможности представляются для предпринимателя, менеджера в сети Интернет
37. Как могут быть сформированы стратегические и деловые отношения в электронном бизнесе?
38. Что такое гипертекст и гиперссылки?
39. Кто представляет в Интернете категорию Киберсант.
40. Какова основная структура прироста прибыли компаний от использования Интернета.
41. Какие основные направления получения прибыли существуют в Интернете.
42. Партнерские программы - их суть и значение для начала бизнеса в сети Интернет.
43. Что представляет собой бизнес-структура в Интернете.

45. Четыре основных направления электронной коммерции.
46. Основные минимальные ограничения в инвестировании Интернет бизнес-структуры. Основные постоянные расходы.
47. С чего начинается бизнес в Интернете, первые этапы, шаги.
48. Основные методы сбыта, их преимущества и недостатки.
49. Структура раздела «План производства» создания интернет-магазина
50. Последовательность изложения материала в разделе «Организационный план» при подготовке бизнес-плана интернет-магазина
51. Сущность и цели календарного плана.
52. Структура и содержание раздела «Финансовый план»
53. Сущность расчета точки безубыточности
54. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов, их преимущества и недостатки.
55. Сущность метода NPV
56. Сущность метода IRR
57. Количественный и качественный анализ риска.
58. Основные типы рисков, присущие проекту.
59. Организационные средства по профилактике и нейтрализации рисков.
60. Понятие «электронный бизнес», сущность и характеристика.
61. Основные элементы электронной коммерции.
62. Отличия электронного бизнеса от электронной коммерции.
63. Продвижения продукта в социальных сетях.
64. Понятие «социальные сети», особенности развития.
65. Основные принципы функционирования электронной экономики.
66. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции потребителя.
67. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции продавца.
68. Инструменты электронной коммерции.
69. Направления электронной коммерции.
70. Мобильная коммерция.
71. Виртуальное предприятие.
72. Преимущества и недостатки мобильной коммерции.
73. Структура веб-сайта интернет-магазина.
74. Способы оплаты товаров в интернет-магазине.
75. Виды электронных систем взаиморасчетов.
76. Преимущества и недостатки использования электронных систем взаиморасчетов.
77. Виды электронных платежных систем.
78. Понятие и структура интернет-маркетинга.
79. Виды интернет-рекламы.

5.2. Темы письменных работ

Тематика курсовых работ

1. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе
2. Разработка концепции туристической компании в Интернете
3. Разработка концепции интернет-сервиса в сфере финансовых услуг
4. Платежная среда электронной коммерции
5. Брендинг в сети Интернет
6. Разработка концепции интернет-сервиса как основа связи с общественностью (PR) в Интернете
7. Сайтпромоутинг
8. Интернет-реклама
9. Маркетинговые исследования в Интернете
10. Государственные торгово-закупочные площадки
11. Оптимизация и продвижение сайтов
12. Правовое регулирование электронной коммерции
13. Вирусный маркетинг
14. Корпоративный web-сайт как мощный инструмент создания благоприятного имиджа в сети Интернет
15. Специфика организации PR-кампании в сети Интернет (на примере...)
16. Инновационные формы продаж в электронной коммерции
17. Обоснование организации интернет-магазина в сфере (на примере...)
18. Дропшипинг как базовая форма электронной коммерции
19. PR в сети Интернет: основные этапы планирования и организации PR-кампании (на примере...)

20. SEO – как основа оптимизации сайта
21. Официальные сайты государственных органов: существующие проблемы и перспективы развития (на примере)
22. Разработка концептуальных основ развития Интернет-сайта (на примере.....)
23. Разработка партнерской программы с целью повышения объемов продаж интернет-магазина
24. SMM – теория и практика
25. Разработка рекомендаций по Digital-стратегии организации сферы услуг (на примере)
26. Социальные сети как основа продвижения товаров и услуг в сети Интернет
27. Методические аспекты проектирования корпоративных сайтов с системе PR
28. Персональный сайт и блог как основные способы PR коммуникаций (на примере ...)

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Электронная коммерция" разработан в соответствии с локальным нормативным актом "Порядок разработки и содержания фондов оценочных средств основной образовательной программы высшего профессионального образования в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Электронная коммерция" в полном объеме представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

5.4. Перечень видов оценочных средств

устный опрос;
реферат;
доклад;
тестовые задания;
ситуационные задачи.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Рекомендации, предлагаемые оказывают методическую помощь при самостоятельном изучении дисциплины. Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с содержанием программы дисциплины; изучить и законспектировать соответствующие темы рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, презентаций, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Обязательной формой индивидуальной работы для заочной формы обучения является подготовка студентом 2 и более рефератов (по одному из двух разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины).

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы учебной дисциплины, методических рекомендаций для проведения семинарских занятий. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал учебной дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?

Методические рекомендации по подготовке и защите курсовой работы

Важным шагом изучения учебной дисциплины «Электронная коммерция» является выполнение курсовой работы. Выполнение курсовой работы является одним из основных видов самостоятельной работы обучающихся и направлено: на закрепление, углубление и обобщение знаний по изучаемым дисциплинам; развитие профессиональной подготовки; овладение методами научных исследований; формирование навыков решений творческих задач в ходе научного исследования; проектирования по определенной теме.

Методические рекомендации по подготовке и защите курсовой работы представлены отдельным документом и утверждены на заседании кафедры «Менеджмент в непромышленной сфере» (протокол № 1 от 27.08.2020 г.). В методических рекомендациях изложены общие положения, представлены методические рекомендации по подготовке и защите курсовой работы, а также их структура и содержание, приведены требования к оформлению.

РЕЦЕНЗИЯ
на РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.18 «Электронная коммерция»
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Управление малым бизнесом»
Разработчик: А.С. Матеха, преподаватель
Кафедра менеджмента непромышленной сферы

Представленная на рецензию рабочая программа и фонд оценочных средств дисциплины «Электронная коммерция» разработаны в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970).

Рабочая программа дисциплины содержит требования к уровню подготовки бакалавров по приобретению теоретических знаний и практических навыков, которые предъявляются к обучающимся данного направления подготовки в ходе изучения учебной дисциплины.

В рабочей программе сформулированы цели и задачи освоения дисциплины.

В разделе «Место дисциплины в структуре образовательной программы» указаны требования к предварительной подготовке обучающихся, а также последующие дисциплины, для которых изучение данной будет необходимым.

В рабочей программе прописаны компетенции обучающегося направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Управление малым бизнесом», формируемые в результате освоения дисциплины.

Раздел «Структура и содержание дисциплины» содержит тематическое и почасовое распределение изучаемого материала по видам занятий, а также часы на самостоятельную работу.

В разделе «Фонд оценочных средств» указаны оценочные средства для текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося (фонд оценочных средств представлен отдельным элементом УМКД).

Компетенции по курсу, указанные в рабочей программе, полностью соответствуют учебному плану и матрице компетенций (ОПК-5, ОПК-6).

В рабочей программе дисциплины представлен также перечень материально-технического обеспечения для осуществления всех видов занятий, предусмотренных учебным планом.

Рабочая программа дисциплины имеет логически завершённую структуру, включает в себя все необходимые и приобретаемые в процессе изучения навыки и умения.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено в программе перечнем основной и дополнительной литературы, методических материалов, библиотечно-информационных ресурсов, что является достаточным для успешного владения дисциплиной.

Таким образом, рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» соответствует всем требованиям к реализации программы и может быть рекомендована к использованию.



Я.В.Ободец