

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 14.12.2024 01:44:58
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 непроеизводственной сферы



"УТВЕРЖДАЮ"
Проректор по УРиМС

Л.Н. Костина

25.03.2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.03.08

"Электронная коммерция"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль "Менеджмент непроеизводственной сферы"

Квалификация

Академический бакалавр

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

4 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану

2021

Составитель:

канд.экон.наук, доцент



А.О. Филипюк

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 "Менеджмент непромышленной сферы", 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 непромышленной сферы

Протокол от 03.02.2021 № 13

Заведующий кафедрой:

канд.гос.упр., доцент, Ободец Я.В.



Одобрено Предметно-методической комиссией кафедры менеджмента непромышленной 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.03
<i>1.3.1. Дисциплина "Электронная коммерция" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Основы менеджмента	
<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: владением навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров; навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина</i>	
Знать:	
Уровень 1	основные концепции построения систем электронной коммерции
Уровень 2	основные концепции построения систем электронной коммерции
Уровень 3	основные концепции построения систем электронной коммерции
Уметь:	
Уровень 1	использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции
Уровень 2	поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг
Уровень 3	использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции; поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг
Владеть:	
Уровень 1	навыками создания интернет-магазина
Уровень 2	навыками создания электронного каталога товаров
Уровень 3	способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ОПК-6: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.</i>	
Знать:	
Уровень 1	основные преимущества ведения бизнеса с помощью Internet
Уровень 2	характеристики электронной коммерции; основные стратегии развития электронной коммерции
Уровень 3	основные модели систем электронной коммерции; основные инструменты ведения электронной коммерции;
Уметь:	
Уровень 1	анализировать финансовую, нормативную и экономико-технологическую информацию в области электронной коммерции
Уровень 2	осуществлять покупки в Интернет с использованием различных видов электронных платежных систем

Уровень 3	пользоваться финансовыми услугами в электронной коммерции
Владеть:	
Уровень 1	навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг
Уровень 2	механизмом рекламирования товаров и услуг в электронной среде
Уровень 3	способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина.

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/практических 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	4	4	ОПК-7	Л2.1Л3.2	0	

электронной коммерции /Лек/			ДПК-1	Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронной коммерции /Ср/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Э1 Э2 Э3 Э5	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Лек/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Сем зан/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Ср/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э6 Э7	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Лек/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Сем зан/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Ср/	4	4	ОПК-7 ДПК-1	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Раздел 2. Информационно-коммуникационные технологии в электронной коммерции						
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Лек/	4	4	ДПК-1	Л2.1Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Сем зан/	4	4	ДПК-1	Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Ср/	4	5	ДПК-1	Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые	4	4	ОПК-7	Л2.1Л3.2	0	

системы в Интернет- среде /Лек/				Э1 Э2 Э3		
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Сем зан/	4	4	ОПК-7	Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Ср/	4	5	ОПК-7	Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.63. Безопасность в системах электронной коммерции /Лек/	4	4	ДПК-1	Л3.2 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ДПК-1	Л3.1 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронной коммерции /Ср/	4	5	ДПК-1	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	ДПК-1	Л3.2 Э1 Э9 Э10	0	
Тема 3.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Сем зан/	4	4	ДПК-1	Л3.1 Э1 Э3 Э9	0	
Тема 3.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Ср/	4	5	ДПК-1	Л3.2 Э1 Э3 Э9	0	
Тема 3.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Лек/	4	4	ДПК-1	Л3.2 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 3.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Сем зан/	4	4	ДПК-1	Л3.1 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 3.2.	4	5	ДПК-1	Л3.2	0	

Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Ср/				Э7 Э8 Э9 Э10		
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Лек/	4	4	ДПК-1	Л3.2 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ДПК-1	Л3.1 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 3.3. Эффективность электронной коммерции /Ср/	4	5	ДПК-1	Л3.2 Э5 Э6 Э7	0	
Курсовая работа /Конс/	4	3			0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

--

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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
Л3.1	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» (профили «Менеджмент непромышленной сферы», «Управление малым бизнесом») очной / заочной форм обучения (73 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2020
Л3.2	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 / заочной форм обучения (27 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2017
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		https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskoj-

	изменениями, внесенными Законом от 12.03.2020 № 108-ПНС).	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.
44. Рассмотреть и определить главный принцип бизнес-системы в предпринимательской деятельности.
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.
80. Преимущества и недостатки электронной 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 непроизводственной 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.03.08 «Электронная коммерция»

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль «Менеджмент непромышленной сферы»
Разработчик: преподаватель А.С. Матеха
Кафедра: «Менеджмент непромышленной сферы»

Представленная на рецензию рабочая программа и фонд оценочных средств дисциплины «Электронная коммерция» разработаны в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования (далее – ГОС ВПО) – образовательной программы «бакалавриата» направления подготовки 38.03.02 Профиль «Менеджмент непромышленной сферы» утвержденным Министерством образования и науки Донецкой Народной Республики от 28.06.2021 г. № 87-НП.

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

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» для направления подготовки 38.03.02. Менеджмент образовательной программы «бакалавриата» профиль «Менеджмент непроеизводственной сферы» и фонд оценочных средств соответствуют всем требованиям к реализации программы и могут быть рекомендована к использованию.



МП

Я.В. Ободец