

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

«__» _____ 20__ г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.02.01 Электронная коммерция

38.04.05 Бизнес-информатика

Цифровые технологии в бизнесе

магистр

очная

1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины "Электронная коммерция" является сформировать у магистрантов системное понимание экосистемы e-commerce и навыки проектирования, запуска и оптимизации цифровых каналов продаж на основе данных.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-2 Осуществляет разработку инструментов и методов проектирования бизнес-процессов заказчика	ПК-2.2 Разработка и выбор инструментов проектирования бизнес-процессов заказчик	знает правила выбора инструментов проектирования бизнес-процессов заказчика умеет использовать инструменты проектирования бизнес-процессов заказчика владеет навыками технологиями проектирования бизнес-процессов заказчика

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Электронная коммерция» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений программы.

Изучение дисциплины осуществляется в I семестре(-ах).

Для освоения дисциплины «Электронная коммерция» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин:

Научные основы аналитических исследований

Интеллектуальные системы принятия решений

Автоматизация бизнес-процессов

Освоение дисциплины «Электронная коммерция» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

Подготовка к защите и процедура защиты выпускной квалификационной работы

Облачные технологии

Ведение электронного документооборота в организациях

Проектирование бизнес-процессов

Проектная практика (производственная)

Преддипломная практика

Информационные системы управления предприятий

Базы данных в управлении бизнес-процессами

Управление жизненным циклом ИС (продвинутый уровень)

Обработка и анализ бизнес-данных

Разработка средств бизнес-аналитики

Конфигурирование прикладных решений

Хранилища данных

Управление и обмен данными

Методология и инструментарий моделирования бизнес-процессов

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Электронная коммерция» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоятельная работа, час	Контроль, час	Форма промежуточной аттестации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия			
1	144/4	12		20	76	36	Эк
в т.ч. часов: в интерактивной форме		4		4			
практической подготовки		12		20	76		

Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифференцированный зачет	Консультации перед экзаменом	Экзамен
1	144/4						0.25

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием ответственного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций	Код индикаторов достижения компетенций
			всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
					Практические	Лабораторные				
1.	1 раздел. Экосистема и бизнес-модели e-commerce									
1.1.	Экосистема и бизнес-модели e-commerce	1	8	4		4		КТ 1	ПК-2.2	
1.2.	Стратегическое развитие	1	12	4		8		КТ 2	Собеседование	ПК-2.2
1.3.	Логистика	1	12	4		8	76	КТ 3	Собеседование	ПК-2.2
Промежуточная аттестация		Эк								
Итого			144	12		20	76			
Итого			144	12		20	76			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/ (практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка

Экосистема и бизнес-модели e-commerce	Экосистема и бизнес-модели e-commerce	2/-
Экосистема и бизнес-модели e-commerce	Цифровая архитектура e-commerce	2/-
Стратегическое развитие	Аналитика, персонализация и рост	2/-
Стратегическое развитие	Платежи, безопасность и соответствие	2/-
Логистика	Оmnikanal и стратегическое развитие	2/-
Логистика	Операции и логистика «последней мили»	2/-
Итого		12

5.2.2. Лабораторные занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка	
		вид	часы
Экосистема и бизнес-модели e-commerce	Карта ценности и бизнес-модель	лаб.	2
Экосистема и бизнес-модели e-commerce	Архитектура решения и интеграции	лаб.	2
Стратегическое развитие	Каталог и поиск (PIM/поисковый движок)	лаб.	4
Стратегическое развитие	Корзина, checkout и платежи	лаб.	4
Логистика	Аналитика и атрибуция	лаб.	4
Логистика	OMS и логистика	лаб.	4

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Темы и/или виды самостоятельной работы	Часы
Логистика и планирование	76

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Электронная коммерция» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Электронная коммерция».
2. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Электронная коммерция».
3. Методические рекомендации по выполнению письменных работ () (при наличии).
4. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения (при наличии)
5. Методические указания по выполнению курсовой работы (проекта) (при наличии).

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	метод. лит. (из п.8 РПД)
1	Логистика. Логистика и планирование	Л1.1, Л1.2, Л1.3	Л2.1, Л2.2	Л3.1

7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Электронная коммерция»

7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	1		2	
		1	2	3	4
ПК-2.2: Разработка и выбор инструментов проектирования бизнес-процессов заказчик	Автоматизация бизнес-процессов	x			
	Архитектура, устройство и функционирование вычислительных систем	x			
	Интернет-технологии в бизнесе	x			
	Информационные системы управления предприятий		x		
	Информационный менеджмент	x			
	Конфигурирование прикладных решений			x	
	Методология и инструментарий моделирования бизнес-процессов		x		
	Облачные технологии			x	
	Обработка и анализ бизнес-данных		x		
	Преддипломная практика				x
	Проектирование бизнес-процессов			x	
	Проектная практика (производственная)		x		x

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	1		2	
		1	2	3	4
	Управление жизненным циклом ИС (продвинутый уровень)		x		
	Управление и обмен данными			x	
	Устройство и функционирование ИС	x			
	Хранилища данных			x	

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Электронная коммерция» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Электронная коммерция» проводится в виде Экзамен.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО». (или «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для дифференцированного зачета/экзамена)

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций		Максимальное количество баллов
1 семестр			
КТ 2	Собеседование		15
КТ 3	Собеседование		15
Сумма баллов по итогам текущего контроля			30
Посещение лекционных занятий			20
Посещение практических/лабораторных занятий			20
Результативность работы на практических/лабораторных занятиях			30
Итого			100
№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижений компетенций	Максимальное количество баллов	Критерии оценки знаний студентов
1 семестр			

КТ 2	Собеседование	15	Выполнение лабораторных работ
КТ 3	Собеседование	15	Выполнение лабораторных работ

Критерии и шкалы оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации

При проведении итоговой аттестации «зачет» («дифференцированный зачет», «экзамен») преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «зачет») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет (дифференцированный зачет, экзамен) по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет, дифференцированный зачет, экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче (зачета, дифференцированного зачета, экзамена) к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на (зачете, дифференцированном зачете, экзамене) и сумма баллов переводится в оценку.

Критерии и шкалы оценивания ответа на экзамене

Сдача экзамена может добавить к текущей балльно-рейтинговой оценке студентов не более 20 баллов:

Содержание билета	Количество баллов
Теоретический вопрос №1	до 7
Теоретический вопрос №2	до 7
Задача (оценка умений и	до 6
Итого	20

Критерии оценки ответа на экзамене

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

7 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

5 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не

только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Оценивание задачи

6 баллов Задачи решены в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

5 баллов Задачи решены с небольшими недочетами.

4 балла Задачи решены с небольшими недочетами.

3 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

2 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

1 баллов Задачи решены частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

0 баллов Задачи не решены или работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Перевод рейтинговых баллов в пятибалльную систему оценки знаний обучающихся:

для экзамена:

- «отлично» – от 89 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному;

- «хорошо» – от 77 до 88 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками;

- «удовлетворительно» – от 65 до 76 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки;

- «неудовлетворительно» – от 0 до 64 баллов - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Электронная коммерция»

Понятие электронной коммерции, ее сущность и место в цифровой экономике.

Основные этапы развития электронной коммерции.

Отличия электронной коммерции от традиционной торговли.

Классификация моделей электронной коммерции: B2C, B2B, C2C, C2B, B2G, G2C.

Характеристика модели B2C в электронной коммерции.

Характеристика модели B2B в электронной коммерции.

Особенности C2C-платформ и онлайн-маркетплейсов.

Электронная коммерция как элемент цифровой трансформации бизнеса.

Инфраструктура электронной коммерции: основные элементы и участники.

Электронный магазин: понятие, структура и основные функции.

Маркетплейс как форма организации электронной торговли.

Отличия интернет-магазина от маркетплейса.

Электронные торговые площадки: назначение, виды и принципы работы.

Основные бизнес-процессы в электронной коммерции.

Жизненный цикл заказа в электронной коммерции.

Роль CRM-систем в электронной коммерции.

Роль ERP-систем в управлении электронной торговлей.
Платежные системы в электронной коммерции: виды и особенности.
Электронные деньги и цифровые платежные инструменты.
Банковские карты, электронные кошельки и системы быстрых платежей в e-commerce.
Интернет-эквайринг: сущность, участники и механизм работы.
Безопасность электронных платежей.
Основные угрозы информационной безопасности в электронной коммерции.
Методы защиты данных пользователей в электронной коммерции.
SSL/TLS-сертификаты и их значение для интернет-магазина.
Персональные данные в электронной коммерции: сбор, хранение и обработка.
Правовое регулирование электронной коммерции.
Электронный договор и электронная подпись.
Защита прав потребителей при дистанционной торговле.
Налогообложение в электронной коммерции.
Логистика в электронной коммерции: сущность и особенности.
Фулфилмент в электронной торговле.
Последняя миля в e-commerce: понятие и проблемы организации.
Управление складскими запасами в электронной коммерции.
Возвраты товаров в электронной коммерции: причины и организация процесса.
Ценообразование в электронной коммерции.
Динамическое ценообразование в онлайн-торговле.
Ассортиментная политика интернет-магазина.
Клиентский опыт в электронной коммерции.
Пользовательский интерфейс и пользовательский опыт в интернет-магазине.
Конверсия в электронной коммерции: понятие и способы повышения.
Воронка продаж в электронной коммерции.
Основные показатели эффективности электронной коммерции: CAC, LTV, CR, AOV, ROI.
Веб-аналитика в электронной коммерции.
Источники трафика интернет-магазина.
SEO-продвижение в электронной коммерции.
Контекстная реклама в электронной торговле.
Таргетированная реклама и социальные сети в e-commerce.
Email-маркетинг и мессенджер-маркетинг в электронной коммерции.
Контент-маркетинг в электронной коммерции.
Оmnikanальность в электронной коммерции.
Мобильная коммерция: понятие, особенности и перспективы.
Социальная коммерция: сущность и инструменты.
Трансграничная электронная коммерция.
Международные маркетплейсы и особенности выхода на них.
Репутация и отзывы покупателей в электронной коммерции.
Программы лояльности в электронной торговле.
Искусственный интеллект в электронной коммерции.
Персонализация предложений в электронной коммерции.
Тенденции и перспективы развития электронной коммерции.
Электронная коммерция как фактор развития цифровой экономики.
Эволюция электронной коммерции: от интернет-магазинов к цифровым экосистемам.
Сравнительный анализ моделей B2B и B2C в электронной коммерции.
Маркетплейсы как современная форма организации электронной торговли.
Роль маркетплейсов в развитии малого и среднего бизнеса.
Интернет-магазин: структура, функции и факторы эффективности.
Цифровая трансформация розничной торговли.
Оmnikanальная стратегия в электронной коммерции.
Мобильная коммерция: современное состояние и перспективы развития.
Социальная коммерция и продажи через социальные сети.
Электронные платежные системы в электронной коммерции.
Интернет-эквайринг и безопасность онлайн-платежей.

Защита персональных данных в электронной коммерции.
Информационная безопасность интернет-магазина.
Правовое регулирование электронной коммерции.
Защита прав потребителей при дистанционной торговле.
Логистика в электронной коммерции.
Фулфилмент как инструмент повышения эффективности онлайн-торговли.
Управление возвратами товаров в электронной коммерции.
Веб-аналитика как инструмент управления интернет-магазином.
Метрики эффективности в электронной коммерции.
SEO-продвижение интернет-магазина.
Контекстная и таргетированная реклама в электронной коммерции.
Email-маркетинг в системе онлайн-продаж.
Программы лояльности в электронной торговле.
Персонализация клиентского опыта в электронной коммерции.
Искусственный интеллект в электронной коммерции.
Big Data в управлении онлайн-продажами.
Трансграничная электронная коммерция: возможности и риски.
Перспективы развития электронной коммерции в России и мире.
Как вы понимаете электронную коммерцию и чем она отличается от интернет-маркетинга?
Какие основные модели электронной коммерции вы знаете?
В чем отличие B2B-продаж от B2C-продаж в интернете?
Какие преимущества дает бизнесу выход в электронную коммерцию?
Какие риски возникают при запуске интернет-магазина?
Из каких основных блоков состоит интернет-магазин?
Какие функции должны быть у карточки товара?
Что влияет на доверие пользователя к интернет-магазину?
Какие ошибки чаще всего снижают конверсию сайта?
Что такое воронка продаж в e-commerce?
Какие этапы проходит клиент от первого контакта до покупки?
Какие метрики вы бы отслеживали в интернет-магазине в первую очередь?
Что такое conversion rate и как его повысить?
Что такое средний чек и какие способы его увеличения вы знаете?
Что такое CAC и почему этот показатель важен?
Что такое LTV и как его можно увеличить?
Как оценить эффективность рекламной кампании интернет-магазина?
Какие источники трафика наиболее важны для e-commerce-проекта?
Чем SEO отличается от контекстной рекламы?
В каких случаях бизнесу выгоднее использовать маркетплейс, а не собственный сайт?
Какие плюсы и минусы есть у работы на маркетплейсах?
Как выбрать маркетплейс для продажи товара?
Какие факторы влияют на ранжирование товаров на маркетплейсе?
Как можно улучшить карточку товара на маркетплейсе?
Что такое юнит-экономика в электронной коммерции?
Какие расходы нужно учитывать при расчете прибыльности онлайн-продаж?
Что такое фулфилмент?
Когда компании выгодно передавать логистику на аутсорсинг?
Какие проблемы могут возникнуть на этапе доставки товара?
Почему возвраты являются важной частью e-commerce-процессов?
Как снизить количество возвратов в интернет-магазине?
Какие способы оплаты стоит подключить интернет-магазину?
Что такое интернет-эквайринг?
Какие требования безопасности важны при онлайн-оплате?
Почему защита персональных данных важна для e-commerce?
Какие данные о клиентах может собирать интернет-магазин?
Как использовать данные клиентов для персонализации продаж?
Что такое CRM и зачем она нужна в электронной коммерции?

Какие задачи решает CRM-система в онлайн-продажах?
 Что такое омниканальность?
 Чем омниканальная стратегия отличается от мультиканальной?
 Как социальные сети могут использоваться для продаж?
 Что такое social commerce?
 Какие инструменты email-маркетинга применяются в электронной коммерции?
 Как сегментация клиентов помогает увеличить продажи?
 Какие виды программ лояльности применяются в интернет-торговле?
 Как отзывы покупателей влияют на продажи?
 Как работать с негативными отзывами клиентов?
 Какие показатели можно использовать для оценки удовлетворенности клиентов?
 Что такое UX и почему он важен для интернет-магазина?
 Какие элементы сайта сильнее всего влияют на пользовательский опыт?
 Почему мобильная версия сайта критически важна для e-commerce?
 Что такое мобильная коммерция?
 Какие преимущества дает использование чат-ботов в электронной коммерции?
 Как искусственный интеллект может применяться в онлайн-торговле?
 Какие технологии помогают автоматизировать электронную коммерцию?
 Что такое динамическое ценообразование?
 Какие особенности есть у трансграничной электронной коммерции?
 Какие юридические аспекты нужно учитывать при продаже товаров онлайн?
 Как вы считаете, какие тренды будут определять развитие электронной коммерции в ближайшие годы?

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная

Л1.1 Баланов А. Н. Транспорт и логистика. Автоматизация и оптимизация процессов [Электронный ресурс]: учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - Санкт-Петербург: Лань, 2024. - 404 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/421445>

Л1.2 Долгополова А. Ф. Экономико-математические методы и модели в сфере логистики и транспорта: учеб. пособие. - Ставрополь, 2026. - 1,62 МБ

Л1.3 Набиева А. Р., Гусманов Р. У., Фаизов Н. Ш., Ситдикова Г. З. Основы логистики на предприятиях агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]: учеб. пособие; ВО - Бакалавриат, Магистратура, Специалитет. - Москва: Дашков и К, 2026. - 172 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/513999>

дополнительная

Л2.1 Скотовиков А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция [Электронный ресурс]: учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - Санкт-Петербург: Лань, 2022. - 260 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/189400>

Л2.2 Короткова Т. Л. Коммерческая деятельность: учебник по специальности "Маркетинг". - М.: Финансы и статистика, 2007. - 416 с.

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

Л3.1 Долгополова А. Ф. Экономико-математические методы и модели в логистике: метод. указания к практ. занятиям направления 43.03.01 Сервис (акад. бакалавриат). - Ставрополь, 2018. - 401 КБ

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
---	--------------------------------------	---------------------------

1	Автоматизация аналитики	https://habr.com/ru/articles/1031902/
---	-------------------------	---

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Электронная коммерция»

Освоение дисциплины «Электронная коммерция» направлено на формирование у обучающихся знаний о современных формах ведения бизнеса в цифровой среде, технологиях онлайн-продаж, электронных платежах, интернет-маркетинге, маркетплейсах, логистике и правовых аспектах электронной торговли.

В процессе изучения дисциплины обучающимся рекомендуется:

1. ****Систематически посещать лекционные и практические занятия****, вести конспект, фиксировать основные понятия, классификации, модели и инструменты электронной коммерции.
2. ****Изучать рекомендованную литературу и дополнительные источники****, включая учебные пособия, нормативные документы, аналитические материалы, сайты интернет-магазинов, маркетплейсов и цифровых платформ.
3. ****Закреплять теоретический материал**** путем самостоятельного изучения ключевых тем дисциплины: модели электронной коммерции, электронные платежные системы, цифровой маркетинг, веб-аналитика, логистика, безопасность онлайн-транзакций, защита персональных данных.
4. ****Активно участвовать в практических занятиях****, выполнять задания по анализу интернет-магазинов, маркетплейсов, каналов продвижения, клиентского опыта и показателей эффективности электронной торговли.
5. ****Использовать цифровые инструменты**** для поиска, обработки и анализа информации, подготовки докладов, презентаций, рефератов и практических работ.
6. ****Развивать навыки аналитической работы****, сравнивая различные бизнес-модели электронной коммерции, способы продвижения товаров и услуг, платежные решения и логистические схемы.
7. ****Соблюдать требования к выполнению и оформлению учебных заданий****, представлять работы в установленные сроки, использовать достоверные источники информации и корректно оформлять ссылки.
8. ****Осуществлять самоконтроль знаний**** с помощью контрольных вопросов, тестовых заданий, анализа практических ситуаций и подготовки к промежуточной аттестации.

При подготовке к зачету или экзамену необходимо повторить основные понятия дисциплины, изучить классификацию форм электронной коммерции, особенности организации интернет-продаж, методы оценки эффективности онлайн-бизнеса, инструменты интернет-маркетинга, вопросы безопасности и правового регулирования электронной торговли.

Успешное освоение дисциплины предполагает сочетание теоретической подготовки, самостоятельной работы с источниками информации и выполнения практико-ориентированных заданий, направленных на формирование профессиональных компетенций в сфере электронной коммерции.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows Server STDCORE AllLngLicense/Software AssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelE AdditionalProduct CoreLic 1Year - Серверная операционная система

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номер аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий всех типов (в т.ч. лекционного, семинарского, практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Э-109 Э-109 Э-109	<p>Оснащение: специализированная мебель на 25 посадочных мест, рабочие станции 12 шт., проектор BENQ SP831 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p> <p>Оснащение: специализированная мебель на 25 посадочных мест, рабочие станции 12 шт., проектор BENQ SP831 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p> <p>Оснащение: специализированная мебель на 25 посадочных мест, рабочие станции 12 шт., проектор BENQ SP831 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-</p>
2	Помещение для самостоятельной работы обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования		

		Э-109	<p>Оснащение: специализированная мебель на 25 посадочных мест, рабочие станции 12 шт., проектор BENQ SP831 – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.</p>
--	--	-------	--

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 990).

Автор (ы)

_____ ст. преп. КИИТ, Огур Максим Геннадьевич

Рецензенты

_____ доц. КИИТ, кэн Сорокин Анатолий Александрович

_____ доц. КИИТ, дэн Тамбиева Джаннет Алиевна

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» рассмотрена на заседании Кафедра инжиниринга IT-решений протокол № 8 от 01.01.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика

Заведующий кафедрой _____ Шлаев Дмитрий Валерьевич

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Институт экономики, финансов и управления в АПК протокол № 2 от 14.01.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика

Руководитель ОП _____