

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»  
в г. Смоленске**

**УТВЕРЖДАЮ**

Зам. директора  
филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»  
в г. Смоленске  
по учебно-методической работе  
В.В. Рожков  
« 31 » 08 2015 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

(НАИМЕНОВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

**Направление подготовки: 38.03.02 (080200) Менеджмент**

**Профиль подготовки: Финансовый менеджмент**

**Уровень высшего образования: бакалавриат**

**Нормативный срок обучения: 5 лет**

**Форма обучения: заочная**

**Смоленск – 2015 г.**

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

**Целью освоения дисциплины** является подготовка обучающихся к информационно-аналитической профессиональной деятельности по направлению подготовки 38.03.02 (080200) Менеджмент (профиль подготовки: Финансовый менеджмент) посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ФГОС, в части представленных ниже знаний, умений и навыков.

**Задачами дисциплины** является изучение понятийного аппарата дисциплины, основных теоретических положений и методов, формирование умений и привитие навыков применения теоретических знаний для решения практических, профессиональных и/или прикладных задач.

Дисциплина направлена на формирование следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

ОК-19 способностью осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.

**Уметь:**

- находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки.

**Владеть:**

- навыками осуществления электронных коммуникаций с поставщиками и потребителями в сети Интернет.

ПК-29 способностью анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- характеристики основных потребительских групп в сети Интернет и способы корректировки потребительских предпочтений.

**Уметь:**

- анализировать поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений.

**Владеть:**

- навыками проведения маркетинговых исследований, направленных на выявление потребностей потребителей, а также специфики их поведения.

ПК-30 знанием экономических основ поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков и способностью проводить анализ конкурентной среды отрасли

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- основные бизнес-модели электронной коммерции и специфику ее участников; основные группы услуг, оказываемых через Интернет и особенности их оказания; иметь представление о различных структурах рынков в сети Интернет.

**Уметь:**

- анализировать рынки и конкурентную среду в сети Интернет.

**Владеть:**

- навыками определения (выбора) наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.

ПК-34 владеть методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- основные методы и программные средства обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет, а также направления взаимодействия со службами информационных технологий в ходе решения задачи автоматизации продаж.

**Уметь:**

- осуществлять выбор эффективных программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы для автоматизации финансовых и торговых операций.

**Владеть:**

- навыками анализа и применения методов и программных средств обработки деловой информации при автоматизации финансовых и торговых операций.

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части блока Б3 «Профессиональный цикл» образовательной программы подготовки бакалавров по профилю: Финансовый менеджмент направления 38.03.02 (080200) Менеджмент (индекс дисциплины в соответствии с учебным планом: Б3.В.ДВ.4.2).

В соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 (080200) Менеджмент дисциплина «Электронная коммерция» (Б3.В.ДВ.4.2) базируется на следующих дисциплинах:

Теория менеджмента (история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение)

Маркетинг

Финансовый менеджмент

Стратегический менеджмент

Управление проектами

Инвестиционный менеджмент

Логистика

Финансовые рынки и институты

Учет и анализ (финансовый учет, управленческий учет, финансовый анализ)

Корпоративная социальная ответственность

Дисциплина базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных в ходе прохождения учебной и производственной практик.

Знания, умения и навыки, полученные студентами в процессе изучения дисциплины, являются базой для изучения следующих дисциплин:

Деловые коммуникации

Бизнес-планирование

Финансовое планирование и бюджетирование

Конкуренция и конкурентоспособность

Контроллинг

Информационные технологии и системы в финансах

Знания, умения и навыки, полученные студентами в процессе изучения дисциплины, являются базой для прохождения государственной итоговой (итоговой государственной) аттестации (выпускная квалификационная работа).

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

#### Аудиторная работа

Цикл:	Блок 3	Курс
Часть цикла:	Вариативная часть	
Индекс дисциплины по учебному плану:	Б3.В.ДВ.4.2	
Часов (всего) по учебному плану:	180	5 курс
Трудоемкость в зачетных единицах (ЗЕТ)	5	5 курс
Лекции (ЗЕТ, часов)	0,11 ЗЕТ, 4 час.	5 курс
Практические занятия (ЗЕТ, часов)	0,22 ЗЕТ, 8 час.	5 курс
Лабораторные работы (ЗЕТ, часов)	-	-
Курсовая работа (ЗЕТ, часов)	-	-
Объем самостоятельной работы по учебному плану (ЗЕТ, часов всего)	4,67 ЗЕТ, 168 час.	5 курс
Зачет с оценкой (в объеме самостоятельной работы)	0,25 ЗЕТ, 9 час.	5 курс
Экзамен	-	-

#### Самостоятельная работа студентов

Вид работ	Трудоёмкость, ЗЕТ, час
Изучение материалов лекций (лк)	0,11 ЗЕТ, 4 час.
Подготовка к практическим занятиям (пз)	0,22 ЗЕТ, 8 час.
Подготовка к защите лабораторной работы (лаб)	-
Выполнение расчетно-графической работы	-
Выполнение реферата	-
Выполнение курсовой работы	-
Выполнение контрольной работы	0,5 ЗЕТ, 18 час.
Самостоятельное изучение дополнительных материалов дисциплины (СРС)	3,54 ЗЕТ, 127 час.
Подготовка к тестированию	0,05 ЗЕТ, 2 час.
Подготовка к зачету	0,25 ЗЕТ, 9 час.
<b>Всего (в соответствии с УП)</b>	<b>4,67 ЗЕТ, 168 час.</b>
Подготовка к экзамену	-

#### 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№ п/п	Темы дисциплины	Всего часов на тему	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) (в соответствии с УП)					
			лк	пр	лаб	КР	СРС	в т.ч. интеракт.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Понятие и сущность электронной коммерции.	85	2	4	-	-	79	4
2	Сущность интернет-маркетинга.	95	2	4	-	-	89	-
<b>всего по видам учебных занятий</b>		<b>180</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>168</b>	<b>4</b>

#### Содержание по видам учебных занятий

##### Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.

**Лекция 1.** Понятие и сущность электронной коммерции. Системы электронной коммерции.

**Практическое занятие 1.** Предприятия электронной коммерции сектора B2C (4 часа).

**Самостоятельная работа студента (СРС, 79 час)**

Подготовка к лекции (2 час)

Подготовка к практическим занятиям (4 час)

Изучение дополнительного теоретического материала (59 час)

Выполнение контрольной работы (9 час)

Подготовка к тестированию (2 час)

Подготовка к зачету (3 час)

**Текущий контроль:**

- **устный опрос:** опрос по выполнению заданий практических занятий.

- **письменный опрос:** проверка конспектов дополнительных материалов; проверка отчета по практическому занятию; проверка выполнения заданий контрольной работы, проверка результатов тестирования.

##### Тема 2. Сущность интернет-маркетинга.

**Лекция 1.** Характеристика инструментов интернет-маркетинга.

**Практическое занятие 1.** Расчеты в электронной коммерции (4 часа).

**Самостоятельная работа студента (СРС, 89 час)**

Подготовка к лекции (2 час)

Подготовка к практическим занятиям (4 час)

Изучение дополнительного теоретического материала (68 час)

Выполнение контрольной работы (9 час)

Подготовка к зачету (6 час)

**Текущий контроль:**

- **устный опрос:** опрос по выполнению заданий практических занятий.

- **письменный опрос:** проверка конспектов дополнительных материалов; проверка отчета по практическому занятию; проверка выполнения заданий контрольной работы.

#### Промежуточная аттестация по дисциплине:

Изучение дисциплины заканчивается зачетом с оценкой. Зачет проводится в соответствии с Положением о зачетной и экзаменационной сессиях в ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» и инструктивным письмом от 14.05.2012 г. № И-23.

Зачет по дисциплине проводится в письменной форме (тестирование).

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

Для обеспечения самостоятельной работы разработаны:

- учебно-методическое обеспечение лекционных занятий;
- учебно-методическое обеспечение практических занятий;
- методические рекомендации по выполнению контрольной работы;
- методические рекомендации к самостоятельной работе студентов.

Учебно-методическое обеспечение аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы студентов, обучающихся по дисциплине «Электронная коммерция» представлены в методических указаниях для обучающихся по освоению дисциплины.

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### 6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

При освоении дисциплины формируются следующие компетенции: ОК-19, ПК-29, ПК-30, ПК-34. Указанные компетенции формируются в соответствии со следующими этапами:

1. Формирование и развитие теоретических знаний, предусмотренных указанными компетенциями (лекционные занятия, самостоятельная работа студентов).
2. Приобретение и развитие практических умений, предусмотренных компетенциями (практические занятия, самостоятельная работа студентов).
3. Закрепление теоретических знаний, умений и практических навыков, предусмотренных компетенциями, в ходе решения конкретных задач на практических занятиях, успешной сдачи зачета.

Матрица соотнесения тем/разделов дисциплины и формируемых в них компетенций

Темы, разделы дисциплины	Количество часов	Код компетенции				Σ общее количество компетенций
		ОК-19	ПК-29	ПК-30	ПК-34	
Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.	85	+		+		2
Тема 2. Сущность интернет-маркетинга.	95		+	+	+	3
Итого	180	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>5</b>

### 6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описания шкал оценивания

Сформированность каждой компетенции в рамках освоения данной дисциплины оценивается по трехуровневой шкале:

- пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины;
- продвинутый уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении освоения дисциплины;
- эталонный уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

Уровень сформированности каждой компетенции на различных этапах ее формирования в процессе освоения данной дисциплины оценивается в ходе текущего контроля успеваемости и представлен различными видами оценочных средств.

Для оценки сформированности в рамках данной дисциплины компетенции ОК-19 «способностью осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации» преподавателем оценивается содержательная сторона и качество материалов, представленных в конспектах дополнительных материалов, отчетах студента по практическим занятиям, отчете студента по контрольной работе. Учитываются также ответы студента на вопросы по соответствующим видам занятий при текущем контроле – опрос по выполнению заданий практических занятий, тестирование.

Принимается во внимание:

наличие **знаний**:

- особенностей коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.

наличие **умений**:

- находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки.

присутствие **навыков**:

- осуществления электронных коммуникаций с поставщиками и потребителями в сети Интернет.

Таблица - Показатели и критерии оценивания уровня сформированности компетенции ОК-19 «способностью осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, деловую переписку, электронные коммуникации»

Результаты освоения (Показатели)	Уровни сформированности	Критерии оценивания	Оценка (шкала оценивания)	Оцениваемая форма контроля
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки.</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками осуществления электронных коммуникаций с поставщиками и потребителями в сети Интернет.</li> </ul>	Эталонный.	Владение навыками осуществления электронных коммуникаций с поставщиками и потребителями в сети Интернет.	5	опрос по выполнению заданий практических занятий, конспект дополнительных материалов, отчет по практическому занятию, тестирование, контрольные работы, зачет в форме тестирования
	Продвинутый	Проведение анализа потенциальных поставщиков и потребителей в сети Интернет с целью повышения эффективности финансовых и торговых транзакций в сети Интернет.	4	
	Пороговый	Знание специфики финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.	3	
	Ниже порогового	Недостаточно полное знание специфики финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.	2	

Для оценки сформированности в рамках данной дисциплины компетенции ПК-29 «способностью анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса»

преподавателем оценивается содержательная сторона и качество материалов, представленных в конспектах дополнительных материалов, отчетах студента по практическим занятиям, отчете студента по контрольной работе. Учитываются также ответы студента на вопросы по соответствующим видам занятий при текущем контроле – опрос по выполнению заданий практических занятий.

Принимается во внимание наличие **знаний**:

- характеристик основных потребительских групп в сети Интернет и способы корректировки потребительских предпочтений.

наличие **умений**:

- анализировать поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений.

присутствие **навыков**:

- проведения маркетинговых исследований, направленных на выявление потребностей потребителей, а также специфики их поведения.

Таблица - Показатели и критерии оценивания уровня сформированности компетенции ПК-29 «способностью анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса»

Результаты освоения (Показатели)	Уровни сформированности	Критерии оценивания	Оценка (шкала оценивания)	Оцениваемая форма контроля
<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- характеристики основных потребительских групп в сети Интернет и способы корректировки потребительских предпочтений.</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений.</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками проведения маркетинговых исследований, направленных на выявление потребностей потребителей, а также специфики их поведения.</li> </ul>	Эталонный.	Владение навыками подготовки и проведения маркетинговых исследований, направленных на выявление потребностей потребителей, а также специфики их поведения.	5	опрос по выполнению заданий практических занятий, конспект дополнительных материалов, отчет по практическому занятию, контрольные работы, зачет в форме тестирования
	Продвинутый	Проведение анализа поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений.	4	
	Пороговый	Знание методов выявления характеристик основных потребительских групп в сети Интернет и способов корректировки их потребительских предпочтений.	3	
	Ниже порогового	Недостаточно полное знание методов выявления характеристик основных потребительских групп в сети Интернет и способов корректировки их потребительских предпочтений.	2	

Для оценки сформированности в рамках данной дисциплины компетенции ПК-30 «знанием экономических основ поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков и способностью проводить анализ конкурентной среды отрасли» преподавателем оценивается содержательная сторона и качество материалов, представленных в конспектах дополнительных материалов, отчетах студента по практическим занятиям, отчете студента по контрольной работе. Учитываются также ответы студента на вопросы по соответствующим видам

занятий при текущем контроле – опрос по выполнению заданий практических занятий, тестирование.

Принимается во внимание

наличие **знаний**:

- основных бизнес-моделей электронной коммерции и специфики ее участников; основных групп услуг, оказываемых через Интернет и особенностей их оказания; о различных структурах рынков в сети Интернет.

наличие **умений**:

- анализировать рынки и конкурентную среду в сети Интернет.

присутствие **навыков**:

- определения (выбора) наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.

Таблица - Показатели и критерии оценивания уровня сформированности компетенции ПК-30 «знанием экономических основ поведения организаций, иметь представление о различных структурах рынков и способностью проводить анализ конкурентной среды отрасли»

Результаты освоения (Показатели)	Уровни сформированности	Критерии оценивания	Оценка (шкала оценивания)	Оцениваемая форма контроля
<p><b>Знать:</b> - основные бизнес-модели электронной коммерции и специфику ее участников; основные группы услуг, оказываемых через Интернет и особенности их оказания; иметь представление о различных структурах рынков в сети Интернет.</p> <p><b>Уметь:</b> - анализировать рынки и конкурентную среду в сети Интернет.</p> <p><b>Владеть:</b> - навыками определения (выбора) наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.</p>	Эталонный.	Использование результатов анализа потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет для определения рационального метода организации коммерческой деятельности в данной среде.	5	опрос по выполнению заданий практических занятий, конспект дополнительных материалов, отчет по практическому занятию, тестирование, контрольные работы, зачет в форме тестирования
	Продвинутый	Проведение анализа рынков и конкурентной среды в сети Интернет.	4	
	Пороговый	Перечисление основных бизнес-моделей электронной коммерции и знание ключевых групп услуг, оказываемых через Интернет.	3	
	Ниже порогового	Недостаточно полное знание основных бизнес-моделей электронной коммерции и ключевых групп услуг, оказываемых через Интернет.	2	

Для оценки сформированности в рамках данной дисциплины компетенции ПК-34 «владеть методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы» преподавателем оценивается содержательная сторона и качество материалов, представленных в конспектах дополнительных материалов, отчетах студента по практическим занятиям, отчете студента по контрольной работе. Учитываются также

ответы студента на вопросы по соответствующим видам занятий при текущем контроле – опрос по выполнению заданий практических занятий.

Принимается во внимание

наличие **знаний**:

- основных методов и программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет, а также направлений взаимодействия со службами информационных технологий в ходе решения задачи автоматизации продаж.

наличие **умений**:

- осуществлять выбор эффективных программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы для автоматизации финансовых и торговых операций.

присутствие **навыков**:

- анализа и применения методов и программных средств обработки деловой информации при автоматизации финансовых и торговых операций.

Таблица - Показатели и критерии оценивания уровня сформированности компетенции ПК-34 «владеть методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы»

Результаты освоения (Показатели)	Уровни сформированности	Критерии оценивания	Оценка (шкала оценивания)	Оцениваемая форма контроля
<p><b>Знать:</b></p> <p>- основные методы и программные средства обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет, а также направления взаимодействия со службами информационных технологий в ходе решения задачи автоматизации продаж.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <p>- осуществлять выбор эффективных программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы для автоматизации финансовых и торговых операций.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <p>- навыками анализа и применения методов и программных средств обработки деловой информации при автоматизации финансовых и торговых операций.</p>	Эталонный.	Владение навыками анализа и отбора эффективных методов и программных средств обработки деловой информации при автоматизации финансовых и торговых операций.	5	опрос по выполнению заданий практических занятий, конспект дополнительных материалов, отчет по практическому занятию, контрольные работы, зачет в форме тестирования
	Продвинутый	Проведение анализа программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы для автоматизации финансовых и торговых операций.	4	
	Пороговый	Знание методов и программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет.	3	
	Ниже порогового	Недостаточно полное знание методов и программных средств обработки деловой информации, которые могут быть использованы при организации продаж и закупок через Интернет.	2	

Критерии оценки результатов сформированности компетенций при использовании различных форм контроля.

Критерии оценивания опроса по выполнению заданий практических занятий:

Оценки «отлично» заслуживает студент, который ответил на все вопросы, ответы полностью отражают суть вопроса и свидетельствуют о понимании студентом изучаемого материала, в ответах на вопросы используется грамотная терминология.

Оценки «хорошо» заслуживает студент, который ответил на 75% вопросов, ответы в целом отражают суть вопроса и свидетельствуют о понимании студентом изучаемого материала, в ответах на вопросы используется грамотная терминология.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, который ответил на 50% вопросов, ответы свидетельствуют о наличии проблем в понимании студентом изучаемого материала.

Оценки «неудовлетворительно» заслуживает студент, который не ответил на более половины вопросов, ответы не отражают суть вопроса и свидетельствуют о непонимании студентом изучаемого материала.

Критерии оценивания конспекта дополнительных материалов:

Оценки «отлично» заслуживает студент, который привел развёрнутые ответы на все вопросы конспектирования с приведением фактов и примеров.

Оценки «хорошо» заслуживает студент, который привел развёрнутые ответы на все вопросы конспектирования с незначительным числом фактов и примеров.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, который привел ответы на все вопросы конспектирования.

Оценки «неудовлетворительно» заслуживает студент, который не предоставил конспект.

Критерии оценивания отчета по практическому занятию:

Оценка «отлично» выставляется, если в отчете приведено точное и полное описание результатов выполнения всех заданий работы, задания выполнены без ошибок, отчет оформлен аккуратно.

Оценка «хорошо» выставляется, если в отчете приведено точное и полное описание результатов выполнения большинства заданий практического занятия, задания выполнены без существенных ошибок, отчет оформлен аккуратно.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если в отчете приведено описание результатов выполнения не менее половины заданий, задания выполнены с ошибками, отчет оформлен недостаточно аккуратно.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если отчет не представлен, данные, представленные в отчете, получены студентом не самостоятельно, в отчете приведено описание результатов выполнения менее половины заданий, задания выполнены с серьезными ошибками.

Критерии оценивания тестирования как формы текущего контроля:

Оценка «отлично» соответствует *80%-100% правильных ответов тестов*

Оценка «хорошо» *60%-79%. правильных ответов тестов*

Оценка «удовлетворительно» соответствует *41%-59% правильных ответов тестов*

Оценка «неудовлетворительно» соответствует *менее 40% правильных ответов тестов*

Критерии оценивания контрольных работ:

Оценки «отлично» заслуживает студент, который привел полные, точные и развёрнутые материалы по работам.

Оценки «хорошо» заслуживает студент, который привел полные, не совсем точные и развёрнутые материалы по работам.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, который привел не полные, не совсем точные материалы по работам.

Оценки «неудовлетворительно» заслуживает студент, который привел не полные, не совсем точные материалы по работам.

Сформированность уровня компетенции не ниже порогового является основанием для допуска студента к промежуточной аттестации по данной дисциплине.

Формой промежуточной аттестации по данной дисциплине является зачет с оценкой, оцениваемый по принятой в ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Зачет проводится в форме тестирования. Критерии оценивания итогового теста:

Оценка «отлично» соответствует 80%-100% правильных ответов тестов

Оценка «хорошо» 60%-79% правильных ответов тестов

Оценка «удовлетворительно» соответствует 41%-59% правильных ответов тестов

Оценка «неудовлетворительно» соответствует менее 40% правильных ответов тестов

Оценка по зачету выводится с учетом совокупного результата освоения всех компетенций по данной дисциплине (в соответствии с инструктивным письмом НИУ МЭИ от 14 мая 2012 года № И-23). Оценка зачета по дисциплине определяется как среднее арифметическое значение оценок по всем видам текущего контроля и оценки итогового теста.

В зачетную книжку студента и выписку к диплому выносятся оценка зачета по дисциплине за 5 курс.

### **6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

Оценка знаний, умений и навыков в процессе изучения дисциплины производится с использованием фонда оценочных средств.

Вопросы по формированию и развитию теоретических знаний, предусмотренных компетенциями, закрепленными за дисциплиной (примерные вопросы по лекционному материалу дисциплины):

1. Основные термины и определения электронной коммерции. Понятие электронной коммерции.
2. Составляющие и направления развития электронной коммерции.
3. Этапы создания системы электронной коммерции.
4. Системы и формы электронной коммерции. Системы «бизнес- бизнес»; «бизнес-потребитель»; «потребитель-потребитель»; «бизнес-правительство»; «потребитель-правительство». Электронный магазин. Электронный аукцион. Корпоративные порталы. Электронные торговые площадки.
5. Электронные магазины. Структура и основные функции электронных магазинов.
6. Разработка, размещение и поддержка сайта. Электронный каталог и система поиска товаров. Классификация электронных магазинов. Количественная и качественная оценка электронного магазина.
7. Изучение спроса и маркетинговые исследования.
8. Рекламная деятельность в сети Интернет. Сущность и виды рекламы в электронной коммерции. Корпоративный веб-сайт, баннеры, поисковые системы и каталоги, электронная рассылка, информационные сайты, дискуссионные листы, партнерские и спонсорские программы. Особенности электронной рекламной кампании и ее эффективность. Эффективность баннерной рекламы.

9. Услуги в Интернет. Интернет-трейдинг. Валютные операции в сети. Сопутствующие услуги и маржинальная торговля. Электронный брокер. Взаимодействие с биржей. Системы удаленного доступа к торговой площадке биржи. Электронные коммуникационные сети.

10. Средства и системы электронных платежей. Особенности коммерческой деятельности в сетях. Средства и системы платежей. Электронная валюта. Кредитные карты. Дебетовые карты. Интеллектуальные карты. Электронный чек.

Вопросы по приобретению и развитие практических умений, предусмотренных компетенциями, закрепленными за дисциплиной (примеры вопросов к практическим занятиям)

Примеры вопросов к практическим занятиям:

Выполнив задание практического занятия «Предприятия электронной коммерции сектора В2С», ответьте на вопросы:

1. В чем отличия традиционной торговли от электронной?
2. Что такое сегмент В2С?
3. Что такое электронный магазин?
4. В чем преимущества и недостатки электронных магазинов?
5. В чем особенности заказа товаров от заказа услуг?
6. Что такое электронная витрина?
7. Перечислите структурные разделы электронного магазина?
8. Зачем нужна регистрация посетителей электронного магазина?
9. Каковы функции электронной корзины?
10. Какие системы оплаты заказа используются в электронной коммерции?
11. Какие схемы доставки используются в электронной коммерции?

Описание практических занятий представлено в методических указаниях для обучающихся по освоению дисциплины.

Вопросы по закреплению теоретических знаний, умений и практических навыков, предусмотренных компетенциями (вопросы к письменному зачету)

1. Понятие электронной коммерции. Составляющие и направления развития электронной коммерции.
2. Системы «бизнес-бизнес»; «бизнес-потребитель»; «потребитель- потребитель»; «бизнес-правительство»; «потребитель-правительство».
3. Этапы создания системы электронной коммерции. Участники торгового процесса. Особенности организационного процесса.
4. Принципы работы Интернета. Структура глобальной сети Интернет.
5. Взаимодействие пользователя с Интернетом.
6. Структура и основные функции электронных магазинов. Разработка, размещение и поддержка сайта Интернет-магазина.
7. Системы управления Web-контентом.
8. Классификация электронных магазинов. Количественная и качественная оценка электронного магазина.
9. Формы и методы проведения маркетинговых исследований в сети Интернет.
10. Сущность и виды рекламы в электронной коммерции. Особенности электронной рекламной кампании и ее эффективность.
11. Корпоративный Web-сайт, его роль в коммерческой деятельности.
12. Эффективность баннерной рекламы.
13. Интернет-трейдинг. Валютные операции в сети. Операции с ценными бумагами. Электронная биржа.
14. Электронный брокер. Взаимодействие с электронной биржей.

15. Системы удаленного доступа к торговой площадке биржи. Электронные коммуникационные сети.

16. Особенности коммерческой деятельности в сетях. Средства и системы платежей. Электронная валюта.

17. Кредитные и дебетовые карты. Интеллектуальные карты. Электронный чек. Средства защиты транзакций.

18. Электронные аукционы. Бизнес-модель аукциона.

#### Темы контрольных работ:

1. Описание поискового каталога.
2. Описание электронного магазина.
3. Описание электронной платежной системы.
4. Разработка бизнес-модели Интернет-магазина.
5. Описание электронной торговой площадки.
6. Описание интернет-витрины.
7. Маркетинг и реклама в Интернет.

### **6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, изложены в п.6.1 и 6.2 настоящей программы и в методических указаниях для обучающихся по освоению дисциплины.

### **7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### **а) основная литература:**

1 Малышев С.Л. Основы интернет-экономики [электронный ресурс]: учебное пособие / Малышев С.Л. - Электронные текстовые данные. - М.: Евразийский открытый институт, 2011. - 120 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90789>

2 Пивоваров Н.В. Электронная коммерция «ALL2el.COM» [электронный ресурс] / Пивоваров Н.В. - Электронные текстовые данные. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 102 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143081>

#### **б) дополнительная литература:**

1 Денисов Д.П. Интернет-технологии в электронном бизнесе и коммерции [электронный ресурс] / Денисов Д.П. - Электронные текстовые данные. - М.: Лаборатория книги, 2012. - 112 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140249>

2 Калужский М.Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход [электронный ресурс]: монография / Калужский М.Л. - Изд. 2-е, перераб. и доп. - Электронные текстовые данные. - М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 402 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274084>

### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» необходимых для освоения дисциплины**

1 Консультант плюс [электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/online/>

2 Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса [электронный ресурс]: учебное пособие / Денисова А.Л., Молоткова Н.В., Блюм М.А., Уляхин Т.М., Гуськов А.В. - Электронные текстовые данные. - Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 88 с. - Режим доступа: <http://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2012/blyum.pdf>

3 Энциклопедия Экономиста [электронный ресурс]: <http://www.grandars.ru/>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина предусматривает 4 часа лекций, 8 часов практических занятий, а также выполнение контрольной работы. Изучение курса завершается зачетом с оценкой.

Успешное изучение курса требует посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Во время **лекции** студент должен вести краткий конспект.

Работа с конспектом лекций предполагает просмотр конспекта в тот же день после занятий. При этом необходимо пометить материалы конспекта, которые вызывают затруднения для понимания. При этом обучающийся должен стараться найти ответы на затруднительные вопросы, используя рекомендуемую литературу. Если ему самостоятельно не удалось разобраться в материале, необходимо сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на консультации или ближайшей лекции.

Обучающемуся необходимо регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

**Практические занятия** составляют важную часть профессиональной подготовки студентов. Основная цель проведения практических занятий - формирование у студентов аналитического, творческого мышления путем приобретения практических навыков.

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине наряду с рабочей программой и графиком учебного процесса относятся к методическим документам, определяющим уровень организации и качества образовательного процесса.

Содержание практических занятий фиксируется в разделе 4 настоящей рабочей программы дисциплины. Основное внимание на практических занятиях уделяется формированию конкретных умений, навыков, что и определяет содержание деятельности студентов.

Практические занятия выполняют следующие задачи:

- стимулируют регулярное изучение рекомендуемой литературы, а также внимательное отношение к лекционному курсу;
- закрепляют знания, полученные в процессе лекционного обучения и самостоятельной работы над литературой;
- расширяют объём профессионально значимых знаний, умений, навыков;
- позволяют проверить правильность ранее полученных знаний;
- прививают навыки самостоятельного мышления, устного выступления;
- способствуют свободному оперированию терминологией;
- предоставляют преподавателю возможность систематически контролировать уровень самостоятельной работы студентов.

При подготовке к **практическим занятиям** необходимо просмотреть конспекты лекций и методические указания, рекомендованную литературу по данной теме; подготовиться к ответу на контрольные вопросы.

При планировании **практических занятий** следует учитывать, что наряду с основной целью - подтверждением теоретических положений - в ходе выполнения заданий у студентов формируются практические умения и навыки обращения с оборудованием, аппаратурой и пр., которые могут составлять часть профессиональной практической подготовки, а также исследовательские умения (наблюдать, сравнивать, анализировать, устанавливать зависимости, делать выводы и обобщения, самостоятельно вести исследование, оформлять результаты).

Необходимыми структурными элементами практических занятий, помимо самостоятельной деятельности студентов, являются инструктаж, проводимый преподавателем, а также организация обсуждения итогов выполнения заданий в рамках практических занятий.

Выполнению заданий в рамках практических занятий предшествует проверка знаний студентов – их теоретической готовности к выполнению задания.

В ходе выполнения индивидуального задания практического занятия студент готовит отчет о работе. Помимо собственно выполнения работы для каждого практического занятия предусмотрена процедура защиты, в ходе которой преподаватель проводит устный или письменный опрос студентов для контроля понимания выполненных ими задач, правильной интерпретации полученных результатов и усвоения ими основных теоретических и практических знаний по теме занятия.

После проверки результатов задания преподаватель может проводить устный или письменный опрос студентов для контроля усвоения ими основных теоретических и практических знаний по теме занятия (студенты должны знать смысл полученных ими результатов и ответы на контрольные вопросы). По результатам указанной проверки выставляется оценка за практическое занятие.

При подготовке к **зачету** в дополнение к изучению конспектов лекций, учебных пособий и слайдов, необходимо пользоваться учебной литературой, рекомендованной настоящей программой. При подготовке к зачету нужно изучить теорию: определения всех понятий и подходы к оцениванию до состояния понимания материала.

**Самостоятельная работа студентов (СРС)** по дисциплине играет важную роль в ходе всего учебного процесса. Методические материалы и рекомендации для обеспечения СРС готовятся преподавателем и выдаются студенту.

Методические материалы и рекомендации для обеспечения самостоятельной работы студентов представлены в методических указаниях для обучающихся по освоению дисциплины.

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

При проведении лекционных занятий предусматривается использование систем мультимедиа.

Для проведения лекционных занятий предусматривается использование программного обеспечения Microsoft Office: (презентационный редактор Microsoft Power Point).

При проведении **практических занятий** предусматривается использование интернет ресурсов, программного обеспечения Microsoft Office (текстовый редактор Microsoft Word).

#### **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

**Лекционные занятия** проводятся в обычной аудитории, оснащенной учебной мебелью и доской.

**Практические занятия** по данной дисциплине проводятся в компьютерном классе Б-304, оборудованным компьютерами с современными лицензионными программно-техническими средствами, с доступом к сети Интернет.

Авторы

д-р экон. наук, профессор



Т.В. Какатунова

Зав. кафедрой МИТЭ

д-р техн. наук, профессор



М.И. Дли

Программа одобрена на заседании кафедры Менеджмента и информационных технологий в экономике от 28 августа 2015 года, протокол № 1.

### ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц в документе	Наименование и № документа, вводящего изменения	Подпись, Ф.И.О. внесшего изменения в данный экземпляр	Дата внесения изменения в данный экземпляр	Дата введения изменения
	измененных	замененных	новых	аннулированных					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10