

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.06.2026 10:24:55
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca1648403ba86b9c309a9931c5d1

Одобрена
на заседании кафедры

01.12.2025 г.
протокол № 5
И.о. зав. кафедрой Кондратенко И.С.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Электронная коммерция
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Коммерческая деятельность и логистика предприятий
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2026

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Кондратенко И.С.

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	9
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	9
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у студентов представлений о возможностях электронной коммерции; овладении теоретическими основами электронной коммерции и практическими навыками использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия; установление особенностей мобильной и телевизионной коммерции. Обеспечение навыков работы в Интернете на электронных торговых площадках; ознакомление с организацией межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции; изучение технологий электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 6						
	36	4	4	0	32	1
Семестр 7						
Экзамен, Контрольная работа	108	16	8	8	83	3
	144	20	12	8	115	4

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

<p>ПК-2 Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основы маркетинга и маркетинговых инструментов - Принципы прогнозирования и планирования в логистике - Порядок разработки договоров, соглашений, контрактов - Нормативные документы по организации конкурсных процедур - Основные компании-партнеры, их руководство и непосредственные исполнители - Нормативные документы организаций-перевозчиков - Профессиональные термины на иностранном языке (INCOTERMS, EDI) - Порядок оказания логистической услуги - Основы корпоративного документооборота - Структура договорной документации - Основы критериального анализа - Порядок заключения договоров с подрядчиками - Внутрикorporативные информационные системы - Правила внутреннего трудового распорядка, действующие в организации
	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации - Вести переговоры с подрядчиками в условиях дефицита времени - Проводить конкурсные процедуры - Владеть иностранным языком на уровне, необходимом для компетентного решения производственных задач - Работать на персональном компьютере с применением необходимых программ
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мониторинга рынка подрядчиков - Проведения конкурсов по выбору подрядчиков - Договорной работы с подрядчиками - Контроля качества оказания услуг подрядчиком - Контроля финансовых взаимоотношений с подрядчиком - Регистрации потенциального подрядчика в корпоративной информационной системе - Определения списка необходимых услуг на транспортном рынке - Выбора подрядчика на основе критериального анализа - Заключения договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями - Проверки договора на содержание, полноту и соответствие услуг - Контроля наличия необходимых приложений к договору - Отправки договора на согласование кредитному контролеру, бухгалтеру, юристу и получение их виз - Получения обоснования отказа (в случае отказа от согласования договора) и сообщение об этом подрядчику - Согласования закрытых договоров с менеджером по договору и специалистом юридического отдела - Проставления соответствующего статуса договора во внутрикorporативной информационной системе - Передачи документов подрядчику для перевозки - Контроля оплаты счетов подрядчика

ПК-3 Организация процесса улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок	ИД-1.ПК-3 Знать: <ul style="list-style-type: none"> - Основы гражданского законодательства - Правовые основы транспортно-логистической деятельности - Коммерческая политика компании - Политика компании в области клиентского сервиса - Корпоративная структура компании - Основы корпоративного документооборота - Профессиональная терминология на иностранном языке (INCOTERMS, EDI)
	ИД-2.ПК-3 Уметь: <ul style="list-style-type: none"> - Устанавливать требования клиентов к результату перевозки и ранжировать их по степени значимости для клиентов - Профессионально работать с претензионной документацией - Анализировать информацию и формировать отчеты - Оформлять документы на несоответствующую услугу - Проводить переговоры с клиентами из различных отраслей экономики
	ИД-3.ПК-3 Иметь практический опыт: <ul style="list-style-type: none"> - Переговоров с клиентами по претензионным случаям - Определения причастных и виновных лиц - Определения причин, повлекших предъявление претензии - Разработки инструкций по предотвращению претензий - Рассмотрения отдельных прецедентов с сотрудниками компании (при необходимости) - Взаимодействия с клиентами по качеству сервиса - Составления реестра наиболее часто задаваемых клиентами вопросов - Организации мониторинга эффективности подрядчиков, переадресация им претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 6		36					
Тема 1.	Цифровой бизнес и электронная коммерция (ПК 2, ПК 3)	36	4			32	
Семестр 7		99					
Тема 2.	Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 2, ПК 3)	52	4		6	42	
Тема 3.	Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 2, ПК 3)	47	4		2	41	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
-------------	-------------------------	------------------------------	---------------------

Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-3	Тест	Тест на проверку знаний по рассматриваемой теме состоит из 15 вопросов.	10 баллов
Тема 1-3	Доклад	Темы докладов - 30 вариантов (п.7.2 рабочей программы): Логика изложения доклада (5 баллов) Презентация и раздаточный материал (5 баллов)	10 баллов
Тема 2-3	Контрольная работа	Решение задач определенного типа по теме: комплект контрольный заданий 15 заданий	10 баллов
Тема 1-3	Тест	Тест на проверку знаний по рассматриваемой теме состоит из 15 вопросов.	10 баллов
Тема 1-3	Доклад	Темы докладов - 30 вариантов (п.7.2 рабочей программы): Логика изложения доклада (5 баллов) Презентация и раздаточный материал (5 баллов)	10 баллов
Тема 2-3	Контрольная работа	Решение задач определенного типа по теме: комплект контрольный заданий 15 заданий	10 баллов
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			
7 семестр (Эк)	Билет для экзамена	2 теоретических вопроса и 1 практический вопрос	75-100% - отлично 65-74%- хорошо 50-64% - удовлетворительно менее 50% - неудовлетворитель но

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль.Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Цифровой бизнес и электронная коммерция (ПК 2, ПК 3)
Цифровой бизнес и электронная коммерция

Тема 2. Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 2, ПК 3)
Современные технологии. Темпы роста количества информации в глобальной сети. Количество информации, создаваемой пользователями за минуту. Соотношение полезной и бесполезной информации. Понятие и принципы работы поисковых систем. Основные типы поиска информации в сети. Популярные поисковые сервисы. Поиск специфической информации в сети. Язык поисковых запросов

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 2, ПК 3)
Облачные технологии хранения и передачи данных (лекция)

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 2, ПК 3)
Облачные технологии. Облачные вычисления: определение и основные понятия. История развития и становления. Характеристики облачных вычислений. Модели развертывания. Модели обслуживания. Популярные облачные хранилища. Достоинства и недостатки. Перспективы развития.(Решение задач)

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Современные технологии поиска информации в глобальной сети (ПК 2, ПК 3)
Поиска информации в глобальной сети Повторение и изучение материала занятий, подготовка к практическим занятиям, подготовка к текущему контролю, выполнение домашних работ (самостоятельная работа)

Тема 3. Облачные технологии хранения и передачи данных (ПК 2, ПК 3)
Хранения и передачи данных Повторение и изучение материала занятий, подготовка к практическим занятиям, подготовка к текущему контролю, выполнение домашних работ (самостоятельная работа)

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрены учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине «Электронная коммерция» размещается контрольная работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Приложение 6

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрены учебным планом.

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Гаврилов Л. П. Электронная коммерция [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 579 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536773>

3. Панасенко С. В., Карашук О.С., Красильникова Е.А., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Чеглов В. П., Шишкин А.В., Маслова А.Е. Методология и механизмы управления нематериальными ресурсами и активами в сфере электронной торговли на основе ценностно-ориентированной модели [Электронный ресурс]:Монография : Монография. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2024. - 284 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2128209>

Дополнительная литература:

2. Романова Ю. Д., Герасимова В. Г., Дьяконова Л. П., Милорадов К. А., Музыкашкин П. А., Шабанова Т. Д., Эйдлина Г. М. Экономическая информатика [Электронный ресурс]:учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 407 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/532934>

3. Мильнер Б.З. Теория организации [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 848 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2107424>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ»: [Электронный ресурс]

<http://www.intuit.ru>

Портал электронных образовательных ресурсов УрГЭУ

<http://unisrv.usue.ru:9000/portal/>

Журнал Компьютер-Пресс. Режим доступа

<http://www.cpress.ru>

Электронная библиотечная система Знаниум

<http://znanium.com/catalog.php>

Контур.Бухгалтерия, ведение бухгалтерии онлайн

<http://www.b-kontur.ru/>

Мое дело, интернет бухгалтерия

<http://www.moedelo.org/>

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену.

1. Дайте определение цифрового бизнеса. Опишите основные принципы работы.
2. Назовите основные инструменты ведения цифрового бизнеса.
3. Назовите основные составляющие цифрового бизнеса.
4. В чем вы видите основные преимущества и недостатки цифрового бизнеса? Как, на ваш взгляд, будет развиваться это направление?
5. Основные направления электронной коммерции. Основные виды цифрового или сетевого бизнеса.
6. Дайте описание современной информационной картине мира. Какой объем информации сейчас находится в сети? Что будет происходить с информацией дальше?
7. Что такое поиск информации в сети? Назовите основные принципы поиска информации в интернете.
8. Что такое поисковая система? Назовите основные виды поисковых систем. Приведите примеры.
9. Как работает поисковая система? Что такое язык поисковых запросов и зачем он нужен?
10. Облачные вычисления: определение и основные понятия. История развития и становления.
11. Назовите модели развертывания и обслуживания облачных вычислений, дайте их описание.
12. Популярные современные облачные хранилища. Преимущества и недостатки. Как, на ваш взгляд, облачные технологии будут развиваться в ближайшее время?
13. Назовите основные проблемы защиты персональных данных, с которыми сталкиваются большинство пользователей интернета.
14. Как можно решить вопрос защиты конфиденциальных данных и обезопасить себя?
15. Дайте понятие анонимности в сети интернет. Какими средствами можно обеспечить анонимность пользователя?
16. Перечислите наиболее популярные сервисы и программы, позволяющие скрыть свое присутствие в сети.
17. Понятие онлайн-бухгалтерии. Основные функции и возможности, принцип работы.
18. Назовите популярные сервисы, предоставляющие услуги онлайн-бухгалтерий. В чем вы видите основные преимущества и недостатки этих сервисов. Выскажите свое мнение, по поводу пути дальнейшего развития данного направления.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Задание для самостоятельной работы по теме

«Работа с информацией в глобальной сети»

1. Выпишите по три электронных ресурса для каждой модели (C2C, C2G, G2B, G2C) электронной коммерции, результаты записать в таблицу по форме таблицы. Опишите (изобразите) типовую структуру найденных моделей ЭК.
2. Практические задания по теме: Прошлое, настоящее и будущее технологий электронной коммерции
3. Изучите и дайте характеристику виртуализации и облачным технологиям (SaaS, PaaS, IaaS). Каково применение этих технологий в ЭК?
4. Изучите и дайте характеристику технологии Big Data, применению этой технологии в электронной коммерции.
5. Изучите и дайте характеристику мобильным технологиям в электронной коммерции.
6. Оформить в виде таблицы сравнительную характеристику электронной коммерции и традиционной розничной торговли (критерии для сравнения выбрать самостоятельно). По итогам сравнения сделать вывод с указанием преимуществ и недостатков указанных видов коммерции.

Номер задания	Содержание задания
1.	Форма торговой деятельности, при которой ключевые бизнес-процессы взаимодействия между субъектами рынка (поставщиками, продавцами, покупателями) инициируются, поддерживаются и завершаются с помощью информационно-коммуникационных технологий, преимущественно сетей Интернет, с целью совершения коммерческих транзакций и управления ими
2.	Веб-сайт или мобильное приложение, основной функцией которого является демонстрация товарного ассортимента, прием и обработка заказов от конечных потребителей (B2C) или корпоративных клиентов (B2B)
3.	Многосторонняя цифровая платформа, которая сводит продавцов и покупателей, обеспечивая инфраструктуру для совершения сделок. Площадка устанавливает правила взаимодействия, часто отвечает за организацию платежей и логистику, извлекая комиссию с оборота
4.	Более широкое понятие, чем маркетплейс, включающее также специализированные B2B-площадки для проведения электронных торгов, аукционов, поиска поставщиков

5.	Объект коммерции, существующий в цифровой форме и доставляемый по каналам связи (программное обеспечение, электронные книги, музыка, онлайн-курсы, подписки)
6.	Передача денежных средств с использованием электронных устройств и сетей (банковские карты, электронные деньги, платежные шлюзы)
7.	Совокупность методов продвижения товаров и услуг с использованием цифровых каналов (поисковые системы, социальные сети, email, мобильные приложения) для привлечения и удержания клиентов
8.	Стратегия интеграции всех каналов взаимодействия с потребителем (онлайн и офлайн) в единую бесшовную экосистему, обеспечивающую согласованный потребительский опыт на всех этапах пути покупателя
9.	Хранилище всех данных, которые поисковая машина загружает и анализирует, требующее огромных ресурсов для их хранения и обработки, это
10.	Комплекс программ для поиска информации это
11.	Программа, которая разбирает web-страницу на составные части и анализирует их это
12.	Показатель, отражающий, насколько полно соответствует содержание документа конкретному запросу поисковой системы, это
13.	Структурированные или неструктурированные массивы данных большого объема, которые обрабатывают при помощи специальных автоматизированных инструментов, чтобы использовать для статистики, анализа, прогнозов и принятия решений, это
14.	Модель доставки, при которой товар доставляется в автоматизированный пункт выдачи, работающий 24/7, это
15.	Использование алгоритмов для автоматической корректировки цен на сайте в реальном времени с учетом спроса и цен конкурентов — это применение
16.	Прямые продажи товаров через live-трансляции в социальных сетях — это
17.	Показ текстовых и графических объявлений по ключевым запросам пользователей. Высокая целесообразность, но и стоимость. Требуется тонкая настройка семантического ядра, ставок и ретаргетинга.
18.	Информационное наполнение, содержание это
19.	Услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети, это
20.	Доски объявлений, системы вирусного маркетинга, системы многоуровневого маркетинга относятся к модели:
21.	Выборы, участие в опросах общественного мнения, уплата налогов, сборов и штрафов; представление заявок, жалоб и обращений граждан относятся к модели:
22.	Стратегия внутри B2C, когда производитель (бренд) полностью обходит всех традиционных посредников (дистрибьюторов, розничные сети) и продает непосредственно конечному пользователю через собственные онлайн-каналы, что позволяет контролировать бренд, клиентский опыт, данные и получать более высокую маржу, относится к модели:
23.	Системы социального обслуживания (пенсии, пособия, льготы и т.п.), системы коммунального обслуживания, юридические и справочно-информационные службы, геоинформационные системы относятся к модели:
24.	При какой модели логистики интернет-магазин не владеет товарными запасами, а передает заказ на отгрузку напрямую поставщику?
25.	Создание поддельных копий сайта интернет-магазина или рассылка писем от его

	имени с целью хищения учетных данных клиентов (логинов, паролей, данных карт).
26.	Именованный набор информационных и программных блоков, организованных и размещенных в Интернете с заранее определенной целью и предназначенных для активного восприятия целевой аудиторией -
27.	Список целевых запросов (ключевых слов и словосочетаний), вводимых пользователями в строку поиска поисковых систем и определяющих тематику сайта, это
28.	Контекстно-зависимые рекламные текстовые объявления или баннеры, отображаемые под строкой поиска либо в правой колонке от выдачи поисковой системы по запросам пользователей -
29.	Этап потребительской воронки, на котором пользователь добавляет товар в корзину, это этап:
30.	Аналитический инструмент, который дает возможность просматривать ключевые данные и показатели в одном месте (интерфейсе), при этом данные в них обновляются в режиме реального времени, а сама информация отображается в простом и понятном виде, который можно кастомизировать и дополнять, это
31.	Модель электронной коммерции, в которой компания продает программное обеспечение для управления складом другой компании, называется: а) B2C б) C2C в) B2B г) G2C
32.	Психологический эффект, при котором ограниченность предложения («Осталось 2 штуки») стимулирует к покупке, это: а) эффект якоря б) страх упущенной выгоды в) парадокс выбора г) социальное доказательство
33.	С точки зрения законодательства об интеллектуальной собственности, что из перечисленного представляет наибольший риск для интернет-магазина? а) Размещение на сайте собственных фотографий товаров б) Копирование текстовых описаний товаров с сайта производителя без указания автора в) Использование фирменного стиля, разработанного специально для этого магазина г) Публикация отзывов реальных клиентов
34.	Что такое интернет-магазин: а) поисковая система б) название интернет-компании в) специальный сайт для продажи товаров и услуг
35.	Что из перечисленного является ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ условием для правомерной обработки персональных данных клиента интернет-магазина по 152-ФЗ? а) Отправка уведомления в Роскомнадзор после получения первой тысячи заказов б) Получение явного и информированного согласия субъекта персональных данных в) Назначение в штат специального сотрудника по кибербезопасности
36.	Какая электронная подпись признается равнозначной собственноручной подписи без каких-либо дополнительных условий? а) Простая электронная подпись (логин и пароль) б) Усиленная неквалифицированная электронная подпись

	<p>в) Усиленная квалифицированная электронная подпись</p> <p>г) Любая электронная подпись, указанная в настройках сайта</p>
37.	<p>Инфраструктура как услуга – аренда вычислительных ресурсов (процессор, оперативная память, пространство на диске). Из этих ресурсов собирают «виртуальный сервер», на который можно установить любое необходимое ПО:</p> <p>а) IaaS</p> <p>б) SaaS</p> <p>в) PaaS</p>
38.	<p>Автоматическое изменение цен на основе анализа спроса, цен конкурентов и уровня запасов — это:</p> <p>а) психологическое ценообразование</p> <p>б) Динамическое ценообразование</p> <p>в) Ценовой мониторинг</p> <p>г) Стратегия ценообразования по ценности</p>
39.	<p>Информационно-поисковая система с классифицированным по темам списком аннотаций, содержащим ссылки на web-ресурсы:</p> <p>а) каталог</p> <p>б) индексатор</p> <p>в) программа-паук</p>
40.	<p>Инструмент, который на основе истории поведения пользователя формирует на главной странице уникальную подборку рекомендованных товаров, реализует принцип:</p> <p>а) Социального доказательства</p> <p>б) Динамической персонализации</p> <p>в) Ценовой дискриминации</p> <p>г) Геймификации</p>

**Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»**

**УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании кафедры
логистики и коммерции**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**по дисциплине
Электронная коммерция**

1. ЦЕЛЬ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Данная контрольная работа выполняется студентами, изучающими дисциплину «Электронная коммерция» с целью более глубокого ознакомления с содержанием тем курса, развития навыков использования методических подходов к решению конкретных экономических проблем, обобщения литературных материалов и формулирования выводов о состоянии и развитии изучаемого явления или процесса.

Контрольная работа призвана выполнить следующие учебные задачи:

- закрепление знаний, умений, полученных на лекционных и практических занятиях;
- расширение и углубление учебного материала;
- формирование навыков самостоятельного изучения источников;
- развитие самостоятельного мышления студентов;
- контроль и самоконтроль полученных знаний и усвоенных умений по изучаемому курсу.

2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа выполняется студентами по вариантам (таблица 1).

Таблица 1 – *Распределение вариантов*

Номер варианта	Начальные буквы фамилий студентов
1	А
2	Б
3	В
4	Г
5	Д, Э
6	Е
7	Ж
8	З
9	И
10	К, Ю
11	Л
12	М
13	Н
14	О
15	П
16	Р
17	С
18	Т
19	У

20	Ф
21	Х
22	Ц, Я
23	Ч
24	Ш
25	Щ

Изложение материала осуществляется в соответствии с требованиями:

1. Самостоятельный подбор и изучение литературы.
2. Последовательное и краткое изложение материала.
3. Правильное оформление работы:
 - указание темы и плана работы;
 - грамотное изложение текста работы;
 - использование схем, графиков и таблиц для представления аналитического материала;
 - оформление ссылок на источники текста, фактических данных, нормативных актов в тексте работы (автор, название, место издательства, год и т.д.);
 - составление списка использованных источников для написания работы.
 - контрольная работа должна быть выполнена грамотно и аккуратно. Требования к оформлению общие для всех письменных работ¹.

3. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа – написание реферата по проблеме. Тема реферата определяется вариантом. Перечень тем в **Приложении А**.

Требования к реферату:

- изложение теоретических основ проблемы с раскрытием основных понятий и экономических категорий (по учебникам, монографиям, периодическим изданиям);
- изложение методических основ расчета экономических показателей, относящихся к данной проблеме, с обязательными численными примерами (по литературным источникам или из практики конкретного предприятия);
- освещение современного состояния изучаемого явления или процесса, существующих проблем и перспектив развития (по фактическим данным предприятия или публикуемым материалам).

Объем реферата не должен превышать 15 страниц печатного текста. Содержание должно точно соответствовать поставленному вопросу.

¹ПОЛОЖЕНИЕ о требованиях к оформлению рефератов, отчетов по практике, контрольных, курсовых и дипломных работ. Уральский государственный экономический университет, 2011 г.

Список источников и ссылки на все использованные источники обязательны.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Основная литература

1. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/monography_5ad4a677581404.52643793. - ISBN 978-5-16-106266-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=344082> (дата обращения: 04.06.2020)
2. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN . - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=355539> (дата обращения: 04.06.2020)
3. Сибирская, Е. В. Электронная коммерция: Учебное пособие / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. - Москва : Форум, 2008. - 288 с.: ил.; . - (Высшее образование). ISBN 978-5-91134-229-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=11991> (дата обращения: 04.06.2020)
4. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=358562> (дата обращения: 04.06.2020)
5. Савельев, А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование/Савельев А. И. - Москва : Статут, 2014. - 543 с. ISBN 978-5-8354-1018-7, 500 экз. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=99773> (дата обращения: 04.06.2020)

4.2 Дополнительная литература

1. Гладун, В. Д. Цифровая паспортизация отходов производства бизнес-процессов : учебное пособие / В. Д. Гладун. - Германия : LAP LAMBERT Acad. Publ., 2019. - 144 с. - ISBN 978-613-9-47617-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=351051> (дата обращения: 04.06.2020)
2. Вайл, П. Цифровая трансформация бизнеса: изменение бизнес-модели для организации нового поколения / Питер Вайл, Стефани Ворнер ; пер. с англ. - Москва : Альпина Паблишер, 2019. - 264 с. - ISBN 978-5-96142-250-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=352136> (дата обращения: 04.06.2020)
3. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/monography_5ad4a677581404.52643793. - ISBN 978-

5-16-106266-1. - Текст : электронный. - URL:
<https://znanium.com/catalog/document?id=344082> (дата обращения: 04.06.2020)

4. Цифровой бизнес : учебник / под науч. ред. О.В. Китовой. —
Москва : ИНФРА-М, 2019. — 418 с. — (Высшее образование: Магистратура).

— www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5a0a8c777462e8.90172645. - ISBN 978-5-
16-106396-5. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/document?id=327821> (дата обращения: 04.06.2020)

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Способы заработка в сети Интернет
2. Бенчмаркетинг в сети Интернет
3. Маркетинговые принципы построения сайтов с целью электронной коммерции
4. Интернет-трейдинг: виртуальный рынок ценных бумаг, виртуальные биржи.

5. Формирование механизма управления управления электронной коммерцией на предприятиях промышленных отраслей экономики
6. Интернет как канал рекламных коммуникаций: сходство и различия с традиционными видами рекламы.
7. Партнерские программы в сети Интернет
8. Глобальная информация и безопасность информационного пространства (факторы угрозы безопасности государственно-правовое обеспечение информационной безопасности, методы обеспечения безопасности пространства)
9. Эффективность политики внедрения информационно-коммуникационных технологий в государственное управление
10. Обнаружение и ликвидация компьютерных вирусов
11. Использование XML-технологий для организации и обработки данных
12. Налогообложение электронных сделок
13. Продвижение Интернет-ресурса: в онлайн-среде и оффлайне
14. Формы взаимодействия участников электронного рынка: электронные торговые площадки
15. Функции РНР для работы со строками (с примерами)
16. Анализ рынка электронной коммерции (международный Интернет, Российский Интернет)
17. E-mail-маркетинг. Поиск клиентов, заказчиков и партнеров (спам, E-mail-маркетинг, подпись к сообщениям e-mail, организация почтовой рассылки)
18. Транзакции и параллельные вычисления в СУБД MySQL
19. Трансформация форм бизнеса в условиях глобализации экономики
20. Методы продвижения сайтов в Интернет
21. Индустрия информации и знаний (компоненты информационных систем, индустрия информационных систем, индустрия интеллектуальных систем)
22. Интрасети как инфраструктура организации (основные понятия и термины, сравнение традиционных методов сбора, хранения и обработки информации и методов с использованием сети Интранет, достоинства и недостатки Интрасетей)

23. Эффективность рекламных кампаний (СП и СТВ, критерии эффективности, подсчет эффективности, эффективность имиджевой рекламы)
24. Маркетинговые исследования в Интернет (активные и пассивные исследования, компоненты форм, проектирование форм, обработка результатов)
25. Лучшие бизнес-идеи в Интернет
26. Экономические игры на электронных биржах
27. Партнерские программы (виды партнерских программ, именные чеки, создание собственной, партнерской программы)
28. SMS-бизнес и Интернет
29. Технология SilverLight
30. Технология jQuery