

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Тверской государственный технический университет»**  
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор  
по учебной работе  
\_\_\_\_\_ Э.Ю. Майкова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
дисциплины обязательной части  
Блока 1 «Дисциплины (модули)»  
**«Электронная коммерция»**

Направление подготовки бакалавров – 38.03.06 Торговое дело  
Направленность (профиль) – Коммерция  
Типы задач профессиональной деятельности: организационно-  
управленческий.

Форма обучения – очная

Факультет управления и социальных коммуникаций  
Кафедра «Менеджмент»

Тверь 2021

Рабочая программа дисциплины соответствует ОХОП подготовки бакалавров в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы к.э.н., доцент

О.П. Разинькова

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент»  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г., протокол № \_\_\_\_.

Заведующий кафедрой

О.П. Разинькова

Согласовано:

Начальник учебно-методического  
отдела УМУ

Д.А. Барчуков

Начальник отдела  
комплектования  
зональной научной библиотеки

О.Ф. Жмыхова

## **1. Цели и задачи дисциплины**

**Целью** изучения дисциплины «Электронная коммерция» является получение студентами теоретических знаний и практических навыков по использованию средств электронной коммерции, ознакомление с основными технологиями электронной коммерции и методами работы с ними.

### **Задачи дисциплины:**

Изучение основных задач, инструментов и технологий электронной коммерции как элемента электронного бизнеса;

Формирование представлений о возможностях электронной торговли;

Овладение теоретическими основами электронной коммерции и практическими навыками использования ее технологий на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия; на электронных торговых площадках;

Ознакомление с методами обеспечения информационной безопасности в электронной коммерции и правовыми аспектами электронного бизнеса.

## **2. Место дисциплины в структуре ООП**

Дисциплина "Электронная коммерция" относится к обязательной части образовательных отношений ОП ВО. Для освоения дисциплины студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: «Экономика фирмы», «Товароведение», «Информатика», «Менеджмент», «Организация маркетинговой деятельности на предприятии» и др.

Приобретенные знания в рамках дисциплины необходимы для формирования наряду с другими изучаемыми дисциплинами целостного представления о направлении «Торговое дело», а также при написании выпускной квалификационной работы.

## **3. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

### **3.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине**

#### **Компетенция, закреплённая за дисциплиной в ОХОП:**

**УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений**

#### **Индикаторы компетенций, закреплённых за дисциплиной в ОХОП:**

**ИУК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение**

**ИУК-2.2. Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения**

**ИУК-2.1.**

#### **Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

31. Принципы формулирования в рамках поставленной цели проекта совокупности задач, обеспечивающих ее достижение с использованием инструментов электронной коммерции

**Уметь:**

У1. формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупности задач, обеспечивающих ее достижение с использованием инструментов электронной коммерции

ИУК-2.2.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

32. Принципы выбора оптимальных способов решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения с использованием инструментов электронной коммерции

**Уметь:**

У2. выбирать оптимальные способы решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения с использованием инструментов электронной коммерции

### 3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций

Проведение лекций, практических и самостоятельных работ.

## 4. Трудоёмкость дисциплины и виды учебной работы

**Таблица 1а. Распределение трудоёмкости дисциплины по видам учебной работы**

Вид учебной работы	Зачётных единиц	Академические часы
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	3	108
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>		65
в том числе:		
Лекции		26
Практические занятия (ПЗ)		39
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
<b>Самостоятельная работа обучающихся (всего)</b>		43
в том числе:		
Курсовая работа		не предусмотрена
Курсовой проект		не предусмотрен
Расчетно-графические работы		не предусмотрены
Другие виды самостоятельной работы: - подготовка к практическим работам и их защиты		43
Контроль текущий и промежуточный (бально-рейтинговый, зачет)		0
<b>Практическая подготовка при реализации дисциплины (всего)</b>		0

## 5. Структура и содержание дисциплины

### 5.1. Структура дисциплины

**Таблица 2а.** Модули (разделы) дисциплины, трудоёмкость в часах и виды учебной работы.

Таблица 2

Наименование модуля	Общая трудоёмкость, ч	Лекции, ч	Практические занятия, ч	Лаб. работы, ч	Самостоятельная работа, ч
1. Понятие и сущность электронной коммерции	9	2	3	-	4
2. Государство и электронная коммерция	9	2,5	3,5	-	3
3. Электронная коммерция в России	9	2	3	-	4
4. Системы электронной коммерции в различных секторах	9	2,5	3,5	-	3
5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-business	9	2	3	-	4
6. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	9	2,5	3,5	-	3
7. Особенности мобильной и телевизионной коммерции	9	2	3	-	4
8. Сущность интернет-маркетинга	9	2,5	3,5	-	3
9. Рекламная деятельность в сети Интернет	9	2	3	-	4
10. Услуги в Интернете	9	2	3,5	-	3,5
11. Средства и системы платежей в электронной коммерции	9	2	3	-	4
12. Эффективность электронной коммерции	9	2	3,5	-	3,5
Всего на дисциплину	108	26	39	-	43

## 5.1. Содержание дисциплины

### **МОДУЛЬ 1 «Понятие и сущность электронной коммерции»**

Понятие электронной коммерции. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество.

Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.

Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики.

Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.

Основные преимущества электронной коммерции перед другими технологиями товарообмена.

### **МОДУЛЬ 2 «Государство и электронная коммерция»**

Взгляд международных организаций на основные требования и рекомендации по процедурам и правилам электронной коммерции. Динамика мирового рынка электронной коммерции. Воздействие развития электронной коммерции на экономику.

Организация и регулирование электронной коммерции в экономически развитых странах»: стратегии развития и государственного регулирования процессов электронной коммерции в США и Канаде; организация и регулирование электронной коммерции в странах ЕС; особенности развития и регулирования процессов электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии.

### **МОДУЛЬ 3 «Электронная коммерция в России»**

Особенности развития. Влияние зарубежного опыта. Нормативное и правовое обеспечение электронной коммерции в России: действительность и проекты.

Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.

Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению. Анализ проблем электронной коммерции, связанных со вступлением России во Всемирную торговую организацию Перспективы и направления развития электронной коммерции в России. Федеральные и региональные программы, связанные с электронной коммерцией.

Принципы невозможности создания идеальной системы защиты электронной коммерции.

### **МОДУЛЬ 4 «Системы электронной коммерции в различных секторах»**

Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B). Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C). Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B).

## **МОДУЛЬ 5 «Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-business»**

Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.

Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.

Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам: изготовление и размещение «сетевой» рекламы и осуществление Интернет-маркетинга; Интернет-трейдинг ценными бумагами; разработка и сдача в аренду программного обеспечения на принципах ASP; создание «виртуальных» офисов и «call-центров»; организация «виртуальных» выставок; IP-телефония; банковские операции.

## **МОДУЛЬ 6 «Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer»**

Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.

Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли.

Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.

Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям.

Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.

Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.

Особенности и технологии Интернет-страхования.

## **МОДУЛЬ 7 «Особенности мобильной и телевизионной коммерции»**

Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции: торговля материальными товарами и услугами; торговля мобильным контентом; оказание дополнительных услуг операторами сетей мобильной связи. Субъектный состав мобильной коммерции. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи. Логистика мобильной коммерции.

Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.

## **МОДУЛЬ 8 «Сущность интернет-маркетинга»**

Интернет-маркетинг и его сущность. Инструментарий интернет-маркетинга.

## **МОДУЛЬ 9 «Рекламная деятельность в сети Интернет»**

Сущность и виды рекламы в электронной коммерции. Корпоративный веб-сайт, поисковые системы и каталоги, электронная рассылка, дискуссионные листы, партнерские и спонсорские программы. Особенности электронной рекламной компании и ее эффективность. Эффективность баннерной рекламы. Интернет-банкинг: технологии и направления развития. Контекст-реклама. Вирусный маркетинг. Ценовые модели интернет-рекламы. Сайтпромоутинг.

## **МОДУЛЬ 10 «Услуги в Интернете»**

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. Электронное правительство.

## **МОДУЛЬ 11 «Средства и системы платежей в электронной коммерции»**

Экономическая природа электронных денег. Основные виды электронных денег и уровень их безопасности. Правовая основа электронных денег.

Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы.

Средства и системы электронных платежей. Электронная валюта. Кредитные карты. Дебетовые карты. Интеллектуальные карты. Электронный чек.

## **МОДУЛЬ 12 «Эффективность электронной коммерции»**

Основные понятия эффективности электронной коммерции. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Киберпреступность.

## **5.2 Практические занятия**

**Таблица 3а. Практические работы и их трудоёмкость.**

Таблица 3а

<b>Порядковый номер модуля. Цель практического занятия</b>	<b>Тематика практического занятия</b>	<b>Трудоём- кость, ч</b>
<b>Модуль 1</b> Цель: формирование понятий и рассмотрение сущности электронной коммерции	1. Основы электронной коммерции. 2. Анализ схемы коммерческого цикла и стратегия выхода в электронную коммерцию. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 2</b> Цель: формирование взаимосвязи — государство и электронная коммерция	1. Воздействие развития электронной коммерции на экономику. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
<b>Модуль 3</b> Цель: формирование представления об электронной коммерции в России	1. Правовое обеспечение электронной коммерции. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 4</b> Цель: формирование знаний о системах электронной коммерции	1. Выбор схемы реализации электронной коммерции. 2. Сводный анализ деятельности компаний,	3,5



<b>Порядковый номер модуля. Цель практического занятия</b>	<b>Тематика практического занятия</b>	<b>Трудоем- кость, ч</b>
	работающих в государственном секторе электронной торговли. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	
<b>Модуль 5</b> Цель: формирование навыков применения технологии business-to-business	1. Создание коммерческого сайта. 2. Продвижение коммерческого сайта. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 6</b> Цель: формирование навыков применения технологии business-to-consumer	1. Создание модели Интернет-магазина. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
<b>Модуль 7</b> Цель: формирование знаний о мобильной коммерции	1. Функциональные обязанности контент-провайдеров. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 8</b> Цель: формирование понятия о сущности интернет-маркетинга	1. Стратегии маркетинга, ориентированные на продукт. 2. Стратегии маркетинга, ориентированные на клиента. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
<b>Модуль 9</b> Цель: формирование навыков работы с интернет-рекламой	1. Оценка эффективности Интернет-рекламы. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 10</b> Цель: формирование представления об услугах в Интернете	1. Услуги в Интернете. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
<b>Модуль 11</b> Цель: формирование представления о платежной системе Интернета	1. Анализ платежных систем. 2. Функциональная схема дебетовой и кредитной платежных систем в электронной коммерции 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 12</b> Цель: формирование навыков защиты электронной коммерции от различных угроз для обеспечения ее эффективности	1. Виды и источники угроз информационной безопасности электронной коммерции 2. Технические средства защиты информации в электронной коммерции. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5

## **6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль успеваемости**

### **6.1 Цели самостоятельной работы**

Формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

### **6.2 Организация и содержание самостоятельной работы**

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемым им источникам, в подготовке к практическим занятиям, текущему контролю успеваемости, зачету.

Предусмотрено 15 практических занятий, которые защищаются посредством тестирования или устного опроса (по желанию обучающегося). Максимальная оценка за выполненную работу — 10 баллов.

Выполнение всех практических работ обязательно. В случае невыполнения практической работы по уважительной причине студент имеет право выполнить письменный реферат по согласованной с преподавателем теме модуля, по которому пропущена практическая работа.

Возможная тематическая направленность реферативной работы для каждого учебно-образовательного модуля представлена в таблице 4.

Таблица 4

### Темы рефератов

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
1	Модуль 1	Роль и место электронной коммерции в современном мире
		Электронная коммерция и электронная торговля
		Традиционная коммерция и электронная коммерция
2	Модуль 2	Международные организации, формирующие требования к электронной коммерции
		Международная электронная коммерция
		Организация и регулирование электронной коммерции в странах ЕС
		Особенности развития и регулирования процессов электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии
		Стратегии развития и государственного регулирования процессов электронной коммерции в США
3	Модуль 3	Интернет-инкубатор как новая для России форма организации
		Мировые информационные ресурсы
		Тенденции развития электронной коммерции в мире и России
4	Модуль 4	Примеры реализации автоматизированных систем электронной коммерции по классификации субъектов
		Функциональные схемы автоматизированных систем электронной коммерции
		Системы электронной коммерции в секторе С2С
		Домены. Доменные зоны. Группы доменных имен первого уровня
		Ценностные цепи стратегических бизнес-блоков
5	Модуль 5	Мировой рынок FOREX
		Принцип получения прибыли на FOREX
6	Модуль 6	Электронные торговые площадки (интернет-аукционы, электронные рынки)
		Услуги предоставляемые электронными торговыми площадками.

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
		<p>Преимущества использования вертикальной торговой площадки</p> <p>Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)</p> <p>Виртуальные предприятия</p> <p>Онлайновые магазины и их правовое обеспечение</p>
7	Модуль 7	<p>Логистика мобильной коммерции</p> <p>Мобильная коммерция на основе выхода в Интернет с мобильных устройств</p> <p>Рынок мобильных устройств для выхода в Интернет</p> <p>Телеворкинг бизнеса и его оптимизация</p> <p>Технология peer-to-peer (P2P) — новый этап в развитии Интернет-коммерции</p>
8	Модуль 8	<p>Построение системы маркетинга предприятия на основе Web-сервера</p> <p>Модели получения прибыли при Web-продажах</p> <p>Стратегии Web-маркетинга</p>
9	Модуль 9	<p>Сайтпромоутинг</p> <p>Этика электронной коммерции (нетикет, ведение переписки по электронной почте, форумы, чаты, использование рекламных технологий в Интернете)</p> <p>Использование рекламных технологий в Интернете</p>
10	Модуль 10	<p>Биржевая торговля: прошлое и настоящее</p> <p>Интернет-трейдинг на рынке FOREX</p> <p>Концепция электронного правительства</p>
11	Модуль 11	<p>Условия совершенствования платежей в электронной коммерции</p> <p>Электронные платежные системы</p> <p>Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете</p> <p>Будущее электронных денег</p>
12	Модуль 12	<p>Эффективность электронной коммерции и направления повышения ее эффективности</p> <p>Оптимизация сайта для поисковых машин</p> <p>Иерархия доменных имен</p> <p>Технологии электронной коммерции в реализации бизнес-процессов</p> <p>Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства</p>

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
		Мошенничество в Интернете. Киберпреступность. Преступления с использованием пластиковых карт
		Информационная безопасность и ее роль в обеспечении безопасности электронной коммерции

Оценивание реферата по содержанию и качеству выполнения осуществляется путем устного опроса.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 7.1 Основная литература

1. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л.П. Гаврилов. - 4-е изд. - Москва : Юрайт, 2023. - (Высшее образование). - Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-534-14897-8. - URL: <https://urait.ru/bcode/510301> . - (ID=134961-0)

2. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учеб. пособие для вузов по спец. "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг" / О.А. Кобелев; под ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. ; доп. и перераб. - Москва : Дашков и К, 2020. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-03474-9. - URL: <https://e.lanbook.com/book/230117> . - (ID=104869-0)

### 7.2 Дополнительная литература

1. Сковиков, А.Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие для вузов / А.Г. Сковиков. - 3-е изд. ; стер. - Санкт-Петербург [и др.] : Лань, 2022. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-8114-9249-7. - URL: <https://e.lanbook.com/book/189400> . - (ID=148332-0)

2. Сибирская, Е.В. Электронная коммерция : учеб. пособие для вузов по спец. 100800 "Экономика и управление на предприятии торговли и обществ. питания" : в составе учебно-методического комплекса / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. - М. : Форум, 2013. - 287 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-91134-229-6 : 180 р. - (ID=97400-2)

3. Гаврилов, Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса : учеб. пособие для вузов по спец. "Коммерция, торговое дело" : в составе учебно-методического комплекса / Л.П. Гаврилов. - М. : Солон - Пресс, 2013. - 591 с. - (Библиотека студента). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-91359-065-7 : 490 р. - (ID=86851-3)

### 7.3 Методические материалы

1. Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст :

электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123801> . - (ID=123801-0)

2. Интернет-маркетинг: слайды по дисциплине "Электронная коммерция" по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-ДМ). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123792> . - (ID=123792-0)

3. Методические указания по выполнению лабораторных и практических работ по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-ЛР). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123797> . - (ID=123797-0)

4. Оценочные средства промежуточной аттестации в форме зачета по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-Э). - Текст : электронный. - Режим доступа: с разрешения преподавателя. - (ID=123803-0)

5. Рейтинг-план дисциплины «Электронная коммерция» подготовки бакалавра по направлению 100700 Торговое дело, профиль «Коммерция», Курс 4, Семестр 2 : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; сост. С.В. Семенов. - Тверь : ТвГТУ, 2013. - (УМК-ПЛ). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/108046> . - (ID=108046-1)

6. Сборник заданий для практических работ по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-П). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123799> . - (ID=123799-0)

7. Семенов, С.В. Электронная коммерция : вопросы для подготовки к зачету для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело : в составе учебно-методического комплекса / С.В. Семенов; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/108053> . - (ID=108053-1)

8. Семенов, С.В. Электронная коммерция : методические указания по выполнению лабораторных работ (направление 100700.62 Торговое дело) : в составе учебно-методического комплекса / С.В. Семенов; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-ЛР). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/108050> . - (ID=108050-1)

9. Семенов, С.В. Электронная коммерция : тезисы лекций для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело : в составе учебно-методического комплекса / С.В. Семенов; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. -

Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Л). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/108049> . - (ID=108049-1)

10. Семенов, С.В. Электронная коммерция: примерные темы рефератов для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело : в составе учебно-методического комплекса / С.В. Семенов; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Т). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/108051> . - (ID=108051-1)

11. Советская торговля в фотографиях: слайды по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-ДМ). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123794> . - (ID=123794-0)

12. Тезисы лекций по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-Л). - Текст : электронный. - (ID=123789-0)

13. Тестовые задания по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2017. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123800> . - (ID=123800-0)

14. Традиционная коммерция и электронная коммерция: слайды по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-ДМ). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123795> . - (ID=123795-0)

15. Учебно-методический комплекс дисциплины обязательной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" «Электронная коммерция» подготовки бакалавра Направление 38.03.06 Торговое дело. Направленность (профиль) – Коммерция / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; сост. О.П. Разинькова. - Тверь, 2022. - (УМК). - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/107367> . - (ID=107367-1)

16. Электронная коммерция: история, основные определения и понятия: учебно-наглядное пособие: слайды по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-У). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123796> . - (ID=123796-0)

17. Электронная торговля: слайды по дисциплине "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.В. Давликанова. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-ДМ). - Текст

: электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123793> . - (ID=123793-0)

#### **7.4 Программное обеспечение по дисциплине**

Операционная система Microsoft Windows: лицензии № ICM-176609 и № ICM-176613 (Azure Dev Tools for Teaching).

Microsoft Office 2007 Russian Academic: OPEN No Level: лицензия № 41902814.

#### **7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, профессиональные порталы в Интернет**

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурсы: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭК ТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://www.biblioclub.ru/>
5. ЭБС «IPRBooks»: <https://www.iprbookshop.ru/>
6. Электронная образовательная платформа "Юрайт" (ЭБС «Юрайт»): <https://urait.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
8. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление) : [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.)]. Диск 1, 2, 3, 4. - М. :Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 p. – (105501-1)
9. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК размещен: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/107367>

#### **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

При изучении дисциплины «Электронная коммерция» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью оверхед-проектора (кодоскопа) и мультипроектора.

#### **9. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

##### **9.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена**

Учебным планом экзамен по дисциплине не предусмотрен

##### **9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета**

Шкала оценивания промежуточной аттестации — «зачтено», «не зачтено».

1. Вид промежуточной аттестации в форме зачета: по результатам текущего контроля знаний обучающегося без дополнительных контрольных испытаний.

2. Критерии проставления зачета.

Иные нормы, регламентирующие процедуру проведения экзамена, представлены в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

### **9.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсового проекта или курсовой работы**

Учебным планом курсовой проект и курсовая работа по дисциплине не предусмотрен

### **10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины**

Студенты перед началом изучения дисциплины ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки, которые опубликованы и размещены на сайте вуза или кафедры.

В учебный процесс внедрена субъект-субъектная педагогическая технология, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Рекомендуется обеспечить студентов, изучающих дисциплину, электронными учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению практических работ, а также всех видов самостоятельной работы.

### **11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины**

Кафедра ежегодно обновляет содержание рабочих программ дисциплин, которые оформляются протоколами заседаний дисциплин, форма которых утверждена Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих ФГОС ВО.