

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) – Маркетинг и логистика
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: «Правовое регулирование профессиональной деятельности», «Организация торговой деятельности», «Товароведение», «Информатика», «Рекламная деятельность», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Маркетинг», «Логистика», «Моделирование коммерческих операций», «Биржевое дело», «Информационные системы в коммерции» 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:

З1. принципы формулирования в рамках поставленной цели проекта совокупности задач, обеспечивающих ее достижение с использованием инструментов электронной коммерции

Уметь:

У1. Использовать принципы формулирования в рамках поставленной цели проекта совокупности задач, обеспечивающих ее достижение с применением инструментов электронной коммерции

ИУК-2.2.

Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций

Знать:

З2. Принципы выбора оптимального способа решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения с использованием инструментов электронной коммерции

Уметь:

У2. Использовать принципы выбора оптимального способа 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
Общая трудоёмкость дисциплины	3	108
Аудиторные занятия (всего)		65
в том числе:		
Лекции		26
Практические занятия (ПЗ)		39
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Самостоятельная работа обучающихся (всего)		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
Практическая подготовка при реализации дисциплины (всего)		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 маргинальная 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.

5.3 Практические занятия

Таблица 3а. Практические работы и их трудоёмкость.

Таблица 3а

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоём- кость, ч
Модуль 1 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
Модуль 2 Цель: формирование взаимосвязи — государство и электронная коммерция	1. Воздействие развития электронной коммерции на экономику. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
Модуль 3 Цель: формирование представления об электронной коммерции в России	1. Правовое обеспечение электронной коммерции. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
Модуль 4 Цель: формирование знаний о системах электронной коммерции	1. Выбор схемы реализации электронной коммерции. 2. Сводный анализ деятельности компаний, работающих в государственном секторе электронной торговли. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
Модуль 5 Цель: формирование навыков применения технологии business-to-business	1. Создание коммерческого сайта. 2. Продвижение коммерческого сайта. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
Модуль 6 Цель: формирование навыков применения технологии business-to-consumer	1. Создание модели Интернет-магазина. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
Модуль 7 Цель: формирование знаний о мобильной коммерции	1. Функциональные обязанности контент-провайдеров. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
Модуль 8 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
Модуль 9	1. Оценка эффективности Интернет-рекламы.	3

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
Цель: формирование навыков работы с интернет-рекламой	2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	
Модуль 10 Цель: формирование представления об услугах в Интернете	1. Услуги в Интернете. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3,5
Модуль 11 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
Модуль 12 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 39 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

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
		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 C2C
		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.
		Преимущества использования вертикальной торговой площадки
		Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)
		Виртуальные предприятия
		Онлайновые магазины и их правовое обеспечение
7	Модуль 7	Логистика мобильной коммерции
		Мобильная коммерция на основе выхода в Интернет с мобильных устройств
		Рынок мобильных устройств для выхода в Интернет
		Телеворкинг бизнеса и его оптимизация
		Технология peer-to-peer (P2P) — новый этап в развитии Интернет-коммерции
8	Модуль 8	Построение системы маркетинга предприятия на основе Web-сервера
		Модели получения прибыли при Web-продажах
		Стратегии Web-маркетинга
9	Модуль 9	Сайтпромоутинг
		Этика электронной коммерции (нетикет, ведение переписки по электронной почте, форумы, чаты, использование рекламных технологий в Интернете)
		Использование рекламных технологий в Интернете
10	Модуль 10	Биржевая торговля: прошлое и настоящее
		Интернет-трейдинг на рынке FOREX
		Концепция электронного правительства
11	Модуль 11	Условия совершенствования платежей в электронной коммерции
		Электронные платежные системы
		Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете
		Будущее электронных денег
12	Модуль 12	Эффективность электронной коммерции и направления повышения ее эффективности
		Оптимизация сайта для поисковых машин
		Иерархия доменных имен
		Технологии электронной коммерции в реализации бизнес-процессов
		Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
		Мошенничество в Интернете. Киберпреступность. Преступления с

№ п/п	Модуль	Возможная тематика самостоятельной реферативной работы
		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. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301> (дата обращения: 02.05.2023). - (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. Гаврилов, Л.П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л.П. Гаврилов. - Москва : Юрайт, 2022. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-9916-2452-7. - URL: <https://urait.ru/book/innovacionnyye-tehnologii-v-kommercii-i-biznese-508951> . - (ID=92550-0)

2. 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)

3. Сибирская, Е.В. Электронная коммерция : учеб. пособие для вузов 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)

4. 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)

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. 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)

6. 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)

7. 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)

8. 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)

9. 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)

10. 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)

11. 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)

12. 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)

13. 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)

14. Учебно-методический комплекс дисциплины обязательной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" "Электронная коммерция" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Направленность (профиль): Маркетинг и логистика : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; разработ. О.П. Разинькова. - 2022. - (УМК). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/123786> . - (ID=123786-1)

15. 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)

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 р. – (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/123786>

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

9.2. Учебным планом экзамен по дисциплине не предусмотрен

9.3. 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.

9.4. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсового проекта или курсовой работы (5,6 семестр)

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.