


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»  
Сибайский институт (филиал) УУНиТ  
Факультет экономики и права



УТВЕРЖДАЮ:

Декан  И.М. Рахматуллин  
(подпись, инициалы, фамилия)  
«20» июня 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ОСНОВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО **38.03.02 Менеджмент**

шифр и наименование направления подготовки (специальности)

**направленность (профиль, специализация) Управление проектами**

наименование направленности (профиля, специализации)

форма обучения **очно-заочная**

(очная, очно-заочная, заочная)

Рабочая программа составлена на основании учебного плана основной профессиональной образовательной программы 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль, специализация) Управление проектами, одобренного ученым советом СИ (филиала) УУНиТ (протокол №8 от 19.03.2025) и утвержденного директором 19.03.2025.

Заведующий кафедрой экономики и менеджмента

*(наименование кафедры разработчика программы)*

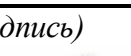
Разработчик программы

Руководитель образовательной программы



*(подпись)*

Якшимбетова Г.И.  
(Ф.И.О.)



*(подпись)*

Насыров Г.М.  
(Ф.И.О.)



*(подпись)*

Якшимбетова Г.И.  
(Ф.И.О.)

**1. Цель дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы**

**1.1 Цель дисциплины**

Дисциплина «*Основы электронной коммерции*» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5-6 семестре.

Цель дисциплины: получение знаний об экономике информационных сетей, электронного бизнеса и электронной коммерции, электронных платежных системах, о проблемах защиты прав собственности в пространстве сети.

**1.2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы**

Таблица 1. – Результаты обучения по дисциплине

| <i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i> |   | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>  |
|---|---|--|
| <i>код компетенции</i>  | <i>наименование компетенции</i>                                   |  |
| ПК-3  | Способен тактически управлять процессами организации производства | ПК-3.1.<br><b>Знает</b><br>теоретические аспекты руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; методику руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; порядок обеспечения руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства; современные концепции руководства выполнением типовых задач тактического планирования производства |
|   |   | ПК-3.2.<br><b>Умеет</b><br>демонстрировать способность тактического управления процессами организации производства   |
|   |   | ПК-3.3.<br><b>Владеет</b><br>навыками тактического управления процессами организации производства  |

**2. Структура и трудоемкость дисциплины**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет **4** зачетные единицы (з.е.), **144** академических часов.

Таблица 2 – Объем дисциплины

| Виды учебной работы   | Всего, часов | Количество часов в семестре |
|---|--------------|-----------------------------|
| Общая трудоемкость дисциплины   | 144          | 144                         |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)     | 25,2         | 25,2                        |
| в том числе:  | -            | -                           |
| лекции  | 8            | 8                           |
| лабораторные занятия  | -            | -                           |
| практические занятия  | 16           | 16                          |
| Другие виды работ в соответствии с УП:<br>- эссе<br>- контрольная работа<br>- и др. | -            | -                           |
| Самостоятельная работа обучающихся (всего)  | 82,8         | 82,8                        |
| Контактная работа по промежуточной аттестации                                       | 1,2          | 1,2                         |
| в том числе:  | -            | -                           |
| зачет   | -            | -                           |
| зачет с оценкой   | -            | -                           |
| курсовая работа (проект)  | -            | -                           |
| экзамен   | 1,2          | 1,2                         |

### 3. Содержание дисциплины

Таблица 3 – Содержание дисциплины

| №  | Раздел (тема) дисциплины   | Виды деятельности |                |                  |          | Формы текущего контроля успеваемости |
|----|--|-------------------|----------------|------------------|----------|--------------------------------------|
|    |  | Лек., час         | Лаб. раб., час | Практ. раб., час | СРС, час |                                      |
| 1. | Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес – процессов | 0,5               | -              | 1                | 9,2      | ИЗ1, СТ                              |
| 2. | Основные составляющие электронной коммерции                      | 1                 | -              | 1                | 9,2      | ИЗ2, СТ                              |
| 3. | Интернет как основа электронной коммерции                        | 1                 | -              | 2                | 9,2      | ИЗ3, СТ, Т                           |
| 4. | Организация электронной коммерции                                | 1                 | -              | 2                | 9,2      | СТ, Т                                |
| 5. | Веб – сайт как основа электронной коммерции                      | 1                 | -              | 2                | 9,2      | СТ, Т                                |
| 6. | Особенности электронной коммерции на различных типах рынка       | 1                 | -              | 2                | 9,2      | ИКР, Т                               |

|       |   |     |   |    |      |  |
|-------|---|-----|---|----|------|--|
| 7.    | Торговые системы в электронной коммерции                      | 1   | - | 2  | 9.2  |  |
| 8.    | Электронные магазины  | 1   | - | 2  | 9.2  |  |
| 9.    | Платежные системы в электронной коммерции                     | 0,5 | - | 2  | 9.2  |  |
| 10.   | Определение экономической эффективности электронной коммерции |     |   |    |      |  |
| 11.   | Обеспечение безопасности электронной коммерции                |     |   |    |      |  |
| 12.   | Нормативно – правовое обеспечение электронной коммерции       |     |   |    |      |  |
| ИТОГО |   | 8   |   | 16 | 82,8 |  |

ИЗ-индивидуальное задание, СТ-словарь терминов, К – коллоквиум, Т – тестирование, Р – защита (проверка) рефератов, ИКР-индивидуальная контрольная работа, БРС – модульно-рейтинговая система

Таблица 4 – Лабораторные работы

| №     | Наименование лабораторной работы | Объем, час. |
|-------|----------------------------------|-------------|
| 1.    |                                  |             |
| 2.    |                                  |             |
| 3.    |                                  |             |
| 4.    |                                  |             |
| Итого |                                  |             |

Таблица 5 – Практические (семинарские) занятия

| №  | Наименование практических занятий                                | Объем, час. |
|----|--|-------------|
| 1. | Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес – процессов | 1           |
| 2. | Основные составляющие электронной коммерции                      | 1           |
| 3. | Интернет как основа электронной коммерции                        | 2           |
| 4. | Организация электронной коммерции                                | 2           |
| 5. | Веб – сайт как основа электронной коммерции                      | 2           |
| 6. | Особенности электронной коммерции на различных типах рынка       | 2           |
| 7. | Торговые системы в электронной коммерции                         | 2           |
| 8. | Электронные магазины   | 2           |
| 9. | Платежные системы в электронной коммерции                        | 2           |

|       |   |    |
|-------|---|----|
|       |   |    |
| 10.   | Определение экономической эффективности электронной коммерции |    |
| 11.   | Обеспечение безопасности электронной коммерции                |    |
| 12.   | Нормативно – правовое обеспечение электронной коммерции       |    |
| Итого |   | 16 |

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

##### **1. Коммерция — это:**

- а) любая деятельность, в том числе разового характера, направленная на получение прибыли;
- б) деятельность, связанная с торгово-организационными операциями, направленными на осуществление процесса купли-продажи товаров и оказания услуг с целью получения прибыли;
- в) деятельность, отличительными чертами которой является: регулярность, инновационность, вложение капиталов и экономические риски.

##### **2. Интернет-экономика включает в себя:**

- а) глобальные компьютерные сети, программные приложения, человеческие ресурсы, системы электронных платежей, законодательную политику;
- б) глобальные открытые компьютерные сети, программные приложения, взаимосвязанные электронные рынки с различными механизмами обмена, человеческие ресурсы, системы электронных платежей;
- в) открытую доступную сетевую среду, взаимосвязанные электронные рынки, человеческие ресурсы, системы электронных платежей, законодательную политику.

##### **3. Основными моделями электронных транзакций на сегодняшний день являются модели:**

- а) B2B и C1C;
- б) PC и B2B;
- в) B2C и C1B.

##### **4. В традиционной коммерции:**

- а) все составляющие (товар, субъект и процесс) — физические;
- б) товар физический, процесс проведения сделки и субъект — цифровые; Методические материалы
- в) товар и субъект — физические, а процесс проведения сделки - цифровой,

##### **5. Повышение эффективности за счет внедрения средств электронной коммерции определяется:**

- а) повышением транзакционных издержек, снижением конкуренции, снижением цен, расширением дисперсии цен для идентичного товара;
- б) снижением транзакционных издержек, снижением цен, сужением дисперсии цен для идентичного товара, частой модификацией цен, повышением конкуренции;
- в) снижением транзакционных издержек, снижением цен, сужением дисперсии цен для идентичного товара, частой модификацией цен, снижением конкуренции.

##### **6. Отсутствие конкурентного поведения особенно проявляется на рынках:**

- а) физических и наукоемких товаров;
- б) цифровых и не наукоемких товаров;
- в) цифровых и наукоемких товаров.

**7. Властные структуры могут использовать технологии электронной коммерции для того, чтобы:**

- а) повысить эффективность своей деятельности;
- б) расширить перечень услуг, оказываемых налогоплательщикам;
- в) снизить уровень налогообложения.

**8. Как влияет электронная коммерция на рынок труда:**

- а) меняет задачи и функции работников, производящих и доставляющих товары и услуги до потребителя;
- б) не имеет никакого влияния на рынок труда;
- в) способна заметно снизить уровень безработицы.

**Критерии оценки (в баллах):**

| Процент правильных ответов | Количество баллов |
|----------------------------|-------------------|
| 95 - 100 %                 | 10                |
| 85 - 94 %                  | 9                 |
| 75 - 84%                   | 8                 |
| 65 - 74%                   | 7                 |
| 55 - 64%                   | 6                 |
| 45 – 54%                   | 5                 |
| менее 45%                  | 0                 |

**РЕЙТИНГ-ПЛАН ДИСЦИПЛИНЫ**

**Основы электронной коммерции**

(название дисциплины согласно рабочему учебному плану)

Направление **Менеджмент**

Направленность (профиль) подготовки **«Управление проектами»**

курс **3**, семестр **5-6**

| Виды учебной деятельности студентов                           | Балл за конкретное задание | Число заданий за семестр | Баллы       |              |
|---|----------------------------|--------------------------|-------------|--------------|
|   |                            |                          | Минимальный | Максимальный |
| Модуль 1. Содержание и значение государственного бюджета.     |                            |                          |             |              |
| Текущий контроль  |                            |                          | 10          | 20           |
| 1. Аудиторная работа  |                            |                          |             |              |
| - оценка выступлений на ПЗ, выполнение индивидуальных заданий | 1                          | 6                        | 3           | 6            |
| -подготовка докладов  | 1                          | 4                        | 2           | 4            |
| 2. Тестовый контроль  | 10                         | 1                        | 5           | 10           |
| Рубежный контроль   |                            |                          |             |              |
| 1. Письменная контрольная работа                              | 5                          | 1                        | 5           | 15           |
| Модуль 2. Бюджетная классификация                             |                            |                          |             |              |
| Текущий контроль  |                            |                          | 10          | 20           |
| 1. Аудиторная работа  |                            |                          |             |              |
| - оценка выступлений на ПЗ, выполнение индивидуальных заданий | 1                          | 6                        | 3           | 6            |
| -подготовка докладов  | 1                          | 4                        | 2           | 4            |
| 2. Тестовый контроль  | 10                         | 1                        | 5           | 10           |

|   |     |   |    |     |
|---|-----|---|----|-----|
| Рубежный контроль   |     |   |    |     |
| 1. Письменная контрольная работа                                | 5   | 1 | 5  | 15  |
| Поощрительные баллы   |     |   | 5  | 10  |
| 1. Студенческая олимпиада                                       | 5.  | 1 | 3  | 5   |
| 2. Публикация статей  | 1.  | 3 | 2  | 3   |
| 3. Участие в НПК  | 1.  | 2 | 1  | 2   |
| Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов) |     |   |    |     |
| 1. Посещение лекционных занятий                                 |     |   | 0  | -6  |
| 2. Посещение практических (семинарских, лабораторных занятий)   |     |   | 0  | -10 |
| Итоговый контроль   |     |   |    |     |
| 1. Зачет  | 10. | 3 | 10 | 30  |

## **ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов

Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции

Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции

Тема 4. Организация электронной коммерции

Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции

Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка

Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции

Тема 8. Электронные магазины

Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции

Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции

Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции

Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции

## **ВОПРОСЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **Модуль 1. Сущность электронной коммерции**

#### **Тема 1. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов**

Понятие электронной коммерции. Экономические первопричины электронной коммерции. Технические предпосылки электронной коммерции. Правовые основы электронной коммерции. Компьютерные сети как новая среда ведения бизнес-процессов. Области применения электронной коммерции.

#### **Тема 2. Основные составляющие электронной коммерции**

Объекты электронной коммерции. Участники: поставщики, производители, торговцы, потребители, правительство. Процессы: исследование рынка, расчеты, выполнение заказов, продажи, поддержка. Сети: Интернет, коммерческие, корпоративные.

#### **Тема 3. Интернет как основа электронной коммерции**

Понятие Интернет. Интернет-ресурсы. Структура Интернет. Сетевая инфраструктура. Поисковые системы.

#### **Тема 4. Организация электронной коммерции**

Понятие электронной коммерции

История развития электронной коммерции. Перспективы развития электронной коммерции в России.

#### **Тема 5. Веб-сайт как основа электронной коммерции**

Блок схема построения сайта. Функции и задачи веб-сайта. Презентация предприятия, формирование образа фирмы.

### **Тема 6. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка**

Формы и классификация электронной торговли. Формирование цен, доходы, платежные системы: виртуальные торговые площадки, платежные, дебетовые и кредитные системы. Преимущества и недостатки электронной торговли на этапах заключения и исполнения договора.

## **Модуль 2. Основные системы электронной коммерции**

### **Тема 7. Торговые системы в электронной коммерции**

Электронные системы торговли. Альтернативные системы торговли и их регулирование. Краткая характеристика ECNs. Влияние ECNs на фондовый рынок США.

### **Тема 8. Электронные магазины**

Что такое электронные магазины? Как работают электронные магазины. Преимущества Интернет-магазина. Показатели развития Интернет-торговли в России. Пример Интернет-магазина.

### **Тема 9. Платежные системы в электронной коммерции**

Сущность и содержание электронных платежей. Банковские карты. Прочие формы электронных платежей. Электронная коммерция и традиционная торговля.

### **Тема 10. Определение экономической эффективности электронной коммерции**

Эффективность электронной коммерции. Основные понятия. Методика оценки эффективности электронной коммерции. Основные понятия эффективности электронной коммерции. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции.

### **Тема 11. Обеспечение безопасности электронной коммерции**

Виды и источники угроз в электронной коммерции. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Риски в электронной коммерции.

### **Тема 12. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции**

Нормативно-правовое обеспечение системы электронной коммерции. Системы электронного документооборота в электронной коммерции

| Количество баллов | Критерии оценивания на вопросы для аудиторной работы   |
|-------------------|--|
| 2                 | При ответе студент демонстрирует свободное владение заявленной проблемой, умение грамотно использовать физический понятийный аппарат в рамках рассматриваемого вопроса, не использует конспект семинарского занятия как план при ответе. |
| 1                 | При ответе на вопрос студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос.            |
| 0                 | Дан в целом неверный ответ   |

## **ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛ Я ЗАЧЕТА**

1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
2. Основные достижения электронной коммерции для мировой экономики.

3. Основные условия построения информационного общества.
4. Определение электронной коммерции. Какие стороны деловых отношений охватывает электронная коммерция.
5. Классификация видов бизнеса (по сфере деятельности), основанных на электронной коммерции.
6. Классификация бизнес-процессов.
7. Объекты и субъекты систем электронной коммерции.
8. Способы расчетов в системах электронной коммерции. Основные виды платежных систем электронной коммерции.
9. Достоинства и недостатки основных схем расчетов.
10. Классификация пользователей систем электронной коммерции.
11. Классификация объектов (товаров и услуг) и способов их доставки.
12. Основные тенденции развития телекоммуникационных систем.
13. Перспективы телекоммуникационной структуры России.
14. Понятие электронной торговли.
15. Организация информационно-аналитической системы в электронной коммерции.
16. Принципы построения систем электронной коммерции.
17. Финансовые услуги. Банковские услуги населению (homebanking).
18. Архитектура функционирования и построения систем ЭВБ.
19. Техничко-экономические показатели систем ЭВБ.
20. Оценка экономического преимущества ЭВБ перед традиционными системами.
21. Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
22. Интернет-среда – новый дистрибутивный канал.
23. Виды коммуникационных моделей.
24. Существующая нормативно-правовая база в области систем ЭВБ.
25. Влияние законодательной базы на архитектуру построения аппаратно-программных средств систем ЭВБ.
26. Определение понятий безопасность, угроза, защита. Комплексная система обеспечения безопасности. Объекты защиты.
27. Интересы субъектов электронной коммерции в сфере обеспечения безопасности. Виды и источники угроз безопасности электронной коммерции.
28. Объекты защиты в системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Модель потенциального нарушителя.
29. Понятие о системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Характеристика основных принципов и способов обеспечения безопасности электронной коммерции.
30. Место и роль информационной безопасности в системе обеспечения безопасности электронной коммерции.
31. Характеристика организационных мер обеспечения информационной безопасности электронной коммерции.
32. Классификация и общие требования к техническим средствам обеспечения безопасности электронной коммерции.
33. Характеристики технических систем управления доступом, систем регистрации и учета, криптографических систем, и систем обеспечения целостности информации.
34. Характеристики и принципы функционирования систем обеспечения безопасности электронных платежей.
35. Экономическая оценка мероприятий по обеспечению безопасности в системе электронной коммерции.

**Критерии оценки (в баллах):**

**20-30 баллов** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания

при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

**10-19баллов** выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

**0-9 баллов** выставляется студенту, если он отказался от ответа или не смог ответить на вопросы билета, ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

### **Критерии оценки (для очно-заочной и заочной форм обучения):**

«Зачтено» выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

«Не зачтено» выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

## **5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

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

#### **Основная литература:**

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. - Санкт.-Петербург : Питер, 2011. – 335с.
2. Вишняков В.А. Информационный менеджмент ч2. Основы информационных технологий в управлении. – Мн.: МИУ, 2013. – 255с.
3. Вишняков В.А., Бородаенко Ю.В. Основы электронного бизнеса и коммерции. – Мн.: МИУ, 2014. – 183с.
4. Юрасов А.В. Электронная коммерция. М., Дело, 2014.- 479с.

#### **Дополнительная литература:**

1. Балабанов И.Т. Интерактивный бизнес. - Санкт.-Петербург : Питер, 2014 – 244с.
2. Вишняков В.А. Информационный менеджмент ч 4. Основы электронного бизнеса и коммерции. – Мн.: МИУ, 2004. – 145с.
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: ЭКСМО-Пресс, 2013 – 344с.

### **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины**

1. Университетская библиотека онлайн. <http://www.biblioclub.ru>
2. Электронно- библиотечная система «Лань». <http://www.e.lanbok.com>
3. Российская научная электронная библиотека, интегрированная с Российским индексом научного цитирования (РИНЦ). <http://www.elibrary.ru>

**7. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

| <b>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</b> | <b>Вид занятий</b>   | <b>Наименование оборудования, программного обеспечения</b>   |
|--|----------------------|--|
| <b>1</b>   | <b>2</b>             | <b>3</b>   |
| Аудитория 320  | Лекции               | Демонстрационное оборудование: доска, проектор – 1 шт., переносной экран – 1 шт.<br>Специализированная мебель: столы, стулья (26 посадочных мест). |
| Аудитория 322  | Практические занятия | Демонстрационное оборудование: доска, проектор – 1 шт., переносной экран – 1 шт.<br>Специализированная мебель: столы, стулья (26 посадочных мест). |

