

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Беспалов Владимир Александрович

Должность: Ректор МИЭТ

Дата подписания: 01.09.2023 12:28:17

Уникальный программный ключ:

ef5a4fe6ed0ffdf3f1a49d6ad1b49464dc1bf7354f736d76c0e03a3102

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Национальный исследовательский университет

«Московский институт электронной техники»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

И.Г. Игнатова

«06» октября 2020 г.

М.П.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронная коммерция»

Направление подготовки – 09.03.03 «Прикладная информатика»

Направленность (профиль) – «Системы корпоративного управления»

Форма подготовки - заочная

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

Дисциплина участвует в формировании следующей компетенции образовательной программы:

Компетенция ПК-5 «Способен применять базовые знания в области экономики и управления, в том числе цифровой экономики» сформулирована на основе профессионального стандарта 06.015 «Специалист по информационным системам».

Обобщенная трудовая функция «Выполнение работ и управление работами по созданию (модификации) и сопровождению ИС, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы».

Трудовая функция С/01.6 «Определение первоначальных требований заказчика к ИС и возможности их реализации в ИС на этапе предконтрактных работ».

Подкомпетенции, формируемые в дисциплине	Задачи профессиональной деятельности	Индикаторы достижения подкомпетенций
ПК-5.ЭК «Способен осуществлять коммерческую деятельность предприятия посредством Интернет-технологий»	Сбор детальной информации и формирование требований к информатизации и автоматизации прикладных процессов.	Знания: модели электронной коммерции и формы их организации, виды электронных платежных систем. Умения: выбирать эффективные инструменты для предприятия в целях реализации системы электронной коммерции и осуществлять управление ими. Опыт деятельности: в использовании средств новых информационных технологий, программного обеспечения и общих подходов при организации бизнеса в сети Интернет.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений образовательной программы.

Входные требования к дисциплине – знание основ информатики; умение определять эффективность проекта; иметь опыт компьютерной практики.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Курс	Семестр	Общая трудоёмкость (ЗЕТ)	Общая трудоёмкость (часы)	Контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
4	7	2	72	6	66	3а

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ и наименование модуля	Контактная работа	Самостоятельная работа	Формы текущего контроля
1 Интернет-маркетинг и интернет-реклама	1	18	Тестирование Контроль выполнения и защита практического задания Доклад-презентация
2 Электронная коммерция	2	24	Тестирование Контроль выполнения и защита практического задания Доклад-презентация
3 Технологии электронных коммуникаций	1	24	Тестирование Контроль выполнения и защита практического задания Доклад-презентация

4.1. Самостоятельное изучение теоретического материала

№ модуля дисциплины	Объем работ (часы)	Краткое содержание
1	2	Тема 1. Интернет-маркетинг. Понятие маркетинга в сети интернет. Способы исследования в сети интернет. Способы продвижения товаров/услуг в сети интернет. Мошенничества при продвижении сайтов в сети интернет.
	2	Тема 2. Интернет-реклама и организация продаж в среде интернет. Роль сети интернет. Виды интернет-рекламы. Исследование аудитории. Рекламный инвентарь. Особенности продаж в сети интернет. Участники рекламного интернет-рынка. Свойства рекламы в интернете.
2	2	Тема 3. Введение в электронную коммерцию. Понятие информационных технологий и информационной системы. Модели электронного бизнеса. Электронная коммерция и ее преимущества. Основные этапы развития электронного бизнеса.
	2	Тема 4. Электронная коммерция и бизнес-процессы. Компоненты электронной коммерции. Субъекты электронной коммерции. Сектора электронной коммерции. Структура интернет-магазина и механизм управление им. Техническая реализация интернет-магазина.
	2	Тема 5. Сектора электронной коммерции. Сектор B2B: взаимодействие между предприятиями в информационной экономике; классификация и виды торговых площадок; модели организации взаимодействия между продавцами и покупателями; интернет-аукционы. Сектор B2G: электронная торговля; контуры взаимодействия информационно-маркетинговых центров; основные принципы осуществления госзакупок. Сектор B2E: классификация, этапы внедрения и архитектура корпоративных порталов.
3	2	Тема 6. Технологии электронного бизнеса. Управление взаимодействием с заказчиками. Решения по управлению логистическими цепочками. Интеллектуальное обеспечение бизнеса. Электронная коммерция на базе языка XML. Технология веб-сервисов. Стандарты и протоколы веб-сервисов.
	2	Тема 7. Технологии доступа к данным. Интерфейсы баз данных для разработчиков. Серверные и клиентские сценарии Web-приложений. Архитектура "клиент-сервер". Основные задачи клиентских и серверных сценариев. Активные серверные страницы.
	2	Тема 8. Системы электронных платежей. Интернет-банкинг. Электронные деньги. Классификация пластиковых карт. Типы смарт-карт. Платежные системы: функциональные участники, структура, технологии, схемы транзакций.

4.2. Самостоятельное выполнение практических заданий

№ модуля дисциплины	Объем работ (часы)	Наименование задания
1	4	Тема 1. Регистрация имени, выбор движка и разработка контента для интернет-магазина. Изучение и практическая реализация вопросов регистрации доменных имен, проведения анализа и выбора хостинга для интернет ресурса, анализа вариантов, выбора движка и разработка контента для интернет-магазина.
2	6	Тема 2. Подключение платежных систем и настройка способов оплаты для интернет-магазина. Изучение и практическая реализация технологий работы и основных возможностей оплаты с помощью банковских карт и электронных кошельков, вариантов подключения систем платежей с помощью различных сервисов по приему платежей на сайте интернет-магазина.
3	6	Тема 3. Подключение и настройка средств веб-аналитики для интернет-магазина. Изучение и практическая реализация подключения и настройки средств веб-аналитики Яндекс.Метрика и Google Analytics для интернет-магазина.

4.3. Дополнительные виды самостоятельной работы

№ модуля дисциплины	Объем работ (часы)	Вид СРС
1	2	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки к тестированию 1.
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки практического задания 1.
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет и подготовка доклада-презентации.
2	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки к тестированию 2.
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки практического задания 2.
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет и подготовка доклада-презентации.
3	2	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки к тестированию 3.
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет для подготовки практического задания 3.

№ модуля дисциплины	Объем работ (часы)	Вид СРС
	4	Изучение литературы и ресурсов сети интернет и подготовка доклада-презентации.
	2	Подготовка к зачету.

4.4. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены.

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы студентов в составе УМК дисциплины (ОРИОКС// URL: <http://orioks.miet.ru/>):

Модуль 1 «Интернет-маркетинг и интернет-реклама»:

- ✓ Методические указания по освоению дисциплины.
- ✓ Для подготовки к тестированию 1 и доклада-презентации:
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_1._Internet-marketing.pdf
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_2._Internet-reklama_i_organizatsiya_proday_v_srede_Internet.pdf
- ✓ Для подготовки к лабораторной работе 1:
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/LR_1.pdf

Модуль 2 «Электронная коммерция»:

- ✓ Методические указания по освоению дисциплины.
- ✓ Для подготовки к тестированию 2 и доклада-презентации:
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_3._Vvedenie_v_elektronnuyu_kommertsuyu.pdf
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_4._Elektronnaya_kommertsiya_i_biznes-protsessyi.pdf
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_5._Sektora_elektronnoy_kommertsii.pdf
- ✓ Для подготовки к лабораторной работе 2:
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/LR_2.pdf

Модуль 3 «Технологии электронных коммуникаций»

- ✓ Методические указания по освоению дисциплины.
- ✓ Для подготовки к тестированию 3 и доклада-презентации:
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_6._Tehnologii_elektronnogo_biznesa.pdf
http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_7._Tehnologii_dostupa_k_dannyim.pdf

http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/Lektsiya_8._Sistemyi_elektronnyih_platejey.pdf

✓ Для подготовки к лабораторной работе 3:

http://emirs.miet.ru/oroks-miet/upload/ftp/pub/orioks3/2020/11/LR_3.pdf

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Литература

1. Электронная коммерция: Учеб. пособие / О.А. Кобелев; Под ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. - М.: Дашков и К, 2017. - 684 с. - URL: <https://e.lanbook.com/book/93389> (дата обращения: 16.09.2020). - ISBN 978-5-394-01738-4: 0-00.
2. Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2016. — 288 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-6762-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/389665> (дата обращения: 01.09.2019).
3. Инновационный маркетинг: Учеб. для бакалавриата и магистратуры / С.В. Карпова, и др.; Под ред. С.В. Карповой. - М.: Юрайт, 2019. - 457 с. - (Бакалавр и магистр. Академический курс). - URL: <https://urait.ru/bcode/432149> (дата обращения: 01.09.2019). - ISBN 978-5-534-00354-3.

Периодические издания

1. ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ / Издательский дом "Гребенников". - М.: Гребенников, 2001 -. - URL: <http://grebennikon.ru/journal-2.html> (дата обращения: 01.09.2019).
2. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ / Издательский дом "Гребенников". - М.: Гребенников, 2005 -. - URL: <http://grebennikon.ru/journal-20.html>
3. ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: Научный журнал / Агентство Би Си Ай Маркетинг. - М.: Агентство Би Си Ай Маркетинг, 1997 - . - URL: <https://lib.rucont.ru/efd/178315/info> (дата обращения: 01.09.2019).
4. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА: Научный журнал / ФГАОУ ВО НИУ "Высшая школа экономики". - М.: НИУ ВШЭ, 2007 - . - URL: <https://bijournal.hse.ru/index.html> (дата обращения: 01.09.2019).

7. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. Sostav.ru: Независимый проект брендового агентства Depot: сайт. – Москва, 1998-2021. - URL: <http://www.sostav.ru/> (дата обращения: 12.09.2020).
2. AdIndex.ru: сетевое издание. – Москва, 2017 - . - URL: <https://adindex.ru/> (дата обращения: 12.09.2020).
3. Лань: электронно-библиотечная система. - Санкт-Петербург, 2011. - URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 30.09.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей МИЭТ.
4. Образовательная платформа Юрайт: сайт. – Москва, 2020 - . - URL: <https://urait.ru/> (дата обращения: 12.09.2020).
5. Российское образование: федеральный портал. – Москва, [б.г.]. – URL: <http://www.edu.ru/> (дата обращения: 07.09.2020).

6. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 09.09.2020). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
7. Национальный открытый университет "ИНТУИТ": сайт. – Москва, 2003 - . - URL: <https://www.intuit.ru> (дата обращения: 12.09.2020).

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Обучение реализуется с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Для взаимодействия студентов с преподавателем используются сервисы обратной связи: раздел ОРИОКС «Домашние задания», электронная почта, сервисы видеоконференцсвязи и социальные сети.

В процессе обучения используются **внутренние электронные ресурсы** в формах тестирования в ОРИОКС и ОРОКС.

Используются **внешние электронные ресурсы** в формах внешних онлайн-курсов и электронных компонентов сервисов:

1. Лекция: Эволюция электронной коммерции <https://www.youtube.com/watch?v=LRvCXMcikpo> (дата обращения: 12.09.2020).
2. Цикл лекций по электронной коммерции с OZON.ru <https://www.youtube.com/watch?v=WpnMN55bJSc> (дата обращения: 12.09.2020).
3. Всемирная Сеть (WWW) - использование и приложения <https://intuit.ru/studies/courses/1046/261/info> (дата обращения: 12.09.2020).
4. ИТ в современном менеджменте <https://intuit.ru/studies/courses/13858/1255/info> (дата обращения: 12.09.2020).
5. Информационные системы и технологии в экономике и управлении <https://intuit.ru/studies/courses/3627/869/info> (дата обращения: 12.09.2020).
6. Информационные технологии в управлении предприятием <https://intuit.ru/studies/courses/13833/1230/info> (дата обращения: 12.09.2020).
7. Основы работы с инструментами Яндекс <https://intuit.ru/studies/courses/540/396/info> (дата обращения: 12.09.2020).
8. Защита информации в электронных платежных системах <https://intuit.ru/studies/courses/3580/822/info> (дата обращения: 12.09.2020).
9. Основы блокчейн и криптовалюты <https://intuit.ru/studies/courses/3660/902/info> (дата обращения: 12.09.2020).
10. Введение в интернет-маркетинг <https://intuit.ru/studies/courses/3494/736/info> (дата обращения: 12.09.2020).
11. Основы клиентской оптимизации <https://intuit.ru/studies/courses/1179/333/info> (дата обращения: 12.09.2020).
12. Основы поисковой оптимизации (SEO) <https://intuit.ru/studies/courses/11198/1121/info> (дата обращения: 12.09.2020).
13. Интернет-реклама: бизнес-модели, технологии и проблемы <https://intuit.ru/studies/courses/578/434/info> (дата обращения: 12.09.2020).
14. Основы работы с Google Analytics <https://intuit.ru/studies/courses/4493/1018/info> (дата обращения: 12.09.2020).
15. Основы работы с Google AdWords <https://intuit.ru/studies/courses/4494/1019/info> (дата обращения: 12.09.2020).

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для изучения дисциплины студенту необходима компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду МИЭТ.

Необходимое программное обеспечение: Операционная система Windows 10; Пакет программ Microsoft Office; Acrobat reader.

10. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ/ПОДКОМПЕТЕНЦИЙ

ФОС по подкомпетенции **ПК-5.ЭК «Способен осуществлять коммерческую деятельность предприятия посредством Интернет-технологий».**

Фонд оценочных средств представлен отдельным документом и размещен в составе УМК дисциплины электронной информационной образовательной среды ОРИОКС// URL: <https://orioks.miet.ru/>.

11. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

11.1. Особенности организации процесса обучения

Особенность обучения с использованием электронного обучения, дистанционных образовательных технологий заключается в самостоятельном освоении дисциплины. В соответствии с графиком обучения, выданным перед началом обучения и имеющимся в ОРИОКС, выполняйте все учебные мероприятия.

В процессе изучения курса преподавателем проводятся консультационные занятия, обсуждение результатов выполнения контрольных мероприятий. На консультациях студентам даются пояснения по трудноусваиваемым разделам дисциплины. Задать вопрос преподавателю можно по электронной почте или по Skype.

Промежуточная аттестация может проходить как с использованием дистанционных образовательных технологий, так и очно.

Виды контактной работы по дисциплине:

- Защита практического задания.
- Доклад-презентация.
- Зачет по дисциплине.

Чтобы хорошо подготовиться к выполнению практического задания, студенту необходимо:

- Уяснить вопросы и задания, рекомендуемые для подготовки к выполнению практического задания.
 - Ознакомиться с методическими указаниями, которые представлены в каждом плане практического задания.
 - Прочитать соответствующие главы учебника (учебного пособия).
 - Прочитать дополнительную литературу, рекомендованную преподавателем.
- Наиболее интересные мысли следует выписать.

- Сформулировать и записать развернутые ответы на вопросы для подготовки к выполнению практического задания.

Особенностью изучения дисциплины является последовательность изучения и усвоения учебного материала. Нельзя переходить к изучению нового, не усвоив предыдущего, так как понимание и знание последующего в курсе базируется на глубоком знании предыдущих тем.

Важной формой обучения, а также этапом подготовки к выполнению практического задания является самопроверка знаний. В ходе самопроверки студент должен ответить на вопросы, рекомендованные для подготовки к выполнению практического задания. Вопросы, указанные в плане практического задания, являются наиболее существенными.

При подготовке к публичной защите индивидуальных заданий по дисциплине, студентам необходимо придерживаться следующих рекомендаций:

- Оформление презентации должно продемонстрировать умение пользоваться компьютерными программами, используемыми в этих целях. Студенты имеют возможность на практике продемонстрировать свои умения владения компьютерными технологиями (использование анимации, звука, цветовой гаммы и др.).

- Придерживаться общих требований к представлению материалов на слайде: не выносить много текста на слайд, использовать иллюстративные материалы в виде рисунков, графиков (гистограмм, диаграмм), читаемость подписей к ним, обозначение осей, соблюдение требования информативности иллюстраций и т.п.

- Количество слайдов должно отражать основные положения доклада и их демонстрация должна уложиться в отведенное время.

- Доклад должен быть структурирован в соответствии с целями и задачами, решенными при написании эссе, реферата, доклада.

- В презентации обязательно требуется показать обязательные структурные элементы (список исполнителей, тема, актуальность, цели и задачи, основные положения, выводы, список использованной литературы).

11.2. Система контроля и оценивания

Для оценки успеваемости студентов по дисциплине используется накопительная балльная система.

Баллами оцениваются: выполнение каждого контрольного мероприятия в семестре и сдача зачета (в сумме 100 баллов).

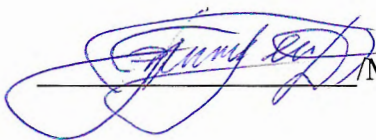
По сумме баллов выставляется итоговая оценка по предмету. Структура и график контрольных мероприятий доступен в ОРИОКС// URL: <http://orioks.miet.ru/>.

При выставлении итоговой оценки используется следующая шкала:

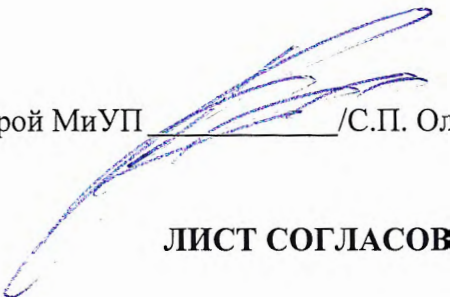
Сумма баллов	Оценка
Менее 50	Незачет
50 и более	Зачет

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент кафедры МиУП, к.т.н., доцент

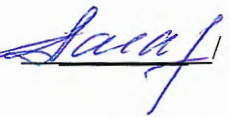
 М.И.Н. Пушин/

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика», направленности (профилю) «Системы корпоративного управления» разработана на кафедре «Маркетинг и управление проектами» и утверждена на заседании кафедры «2» октября 2020 года, протокол № 2.

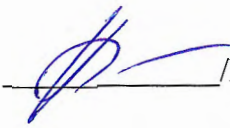
Заведующий кафедрой МиУП  /С.П. Олейник/

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

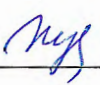
Рабочая программа согласована с Институтом СПИНТех

Директор Института СПИНТех  /Л.Г. Гагарина/

Рабочая программа согласована с Центром подготовки к аккредитации и независимой оценки качества

Начальник АНОК  /И.М. Никулина/

Рабочая программа согласована с библиотекой МИЭТ

/Директор библиотеки  /Т.П. Филиппова/