



**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
(РОСАВИАЦИЯ)**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ»**



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Ю.Ю. Михальчевский

2022 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Электронная коммерция и сопровождение бизнеса

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность программы (профиль)
Экономика предприятия и организации воздушного транспорта

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения
заочная

Санкт-Петербург
2022

1 Цели освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса»: формирование у обучающихся компетенций для успешной профессиональной деятельности выпускника на основе знания теоретических и методических основ организации электронной коммерции на воздушном транспорте и практических аспектов использования ее технологий на потребительском рынке, а также в процессах межфирменного взаимодействия организаций транспорта.

Целью дисциплины является формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях транспортного бизнеса на рынке электронной коммерции, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере транспортных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

Метод освоения дисциплины базируется на рациональном сочетании аудиторных занятий по дисциплине и самостоятельной работе обучающегося по тематике дисциплины, применяются методы экономического анализа, прогнозирования, системный подход.

Дисциплина «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» обеспечивает подготовку обучающегося к решению задач профессиональной деятельности расчетно-экономического, финансового и аналитического типов.

2 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» представляет собой дисциплину, относящуюся к Блоку 1 «Обязательные дисциплины» цикла дисциплин ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятия и организации воздушного транспорта».

Дисциплина «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» базируется на результатах обучения, полученных при изучении дисциплин: «Финансы, денежное обращение и кредит», «Информационные технологии и системы».

Дисциплина «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» является обеспечивающей для дисциплин: «Инновации и цифровая трансформация бизнеса», «Управление личными финансами и финансовая грамотность».

Дисциплина изучается в 5 семестре.

3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Процесс освоения дисциплины «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» направлен на формирование следующих компетенций: УК-3; УК-4; ОПК-5; ОПК-6.

Код компетенции/ индикатора	Результат обучения: наименование компетенции, индикатора компетенции
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3)
ИД ² _{УК-3}	Эффективно взаимодействует с членами команды в процессе группового решения профессиональных проблем.
УК-4	Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) (УК-4)
ИД ¹ _{УК-4}	Осуществляет деловую коммуникацию, соблюдая ее цели, деловой этикет, субординацию и формальные ограничения.
ИД ² _{УК-4}	Использует для устной и письменной деловой коммуникации русский и английский языки.
ОПК-5	Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач (ОПК-5)
ИД ² _{ОПК-5}	Использует современные программные средства при решении профессиональных задач.
ОПК-6	Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-6)
ИД ¹ _{ОПК-6}	Понимает сущность и принципы работы современных информационных технологий.

Планируемые результаты изучения дисциплины:

Знать:

- теоретические и методические основы электронной коммерции предприятий воздушного транспорта;
 - основные способы организация электронной коммерции с использованием Интернет-технологий;
 - правовые основы регулирования электронной коммерции в Российской Федерации;
 - платежные инструменты, виды платежных систем.

Уметь:

- использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности;
- пользоваться глобальной сетью Интернет;
- применять действующее законодательство, регулирующее электронную торговлю в профессиональной деятельности;
- выявлять риски и определять допустимый уровень безопасности электронной коммерции;
- использовать в профессиональной деятельности технологии расчетов в платежных системах.

Владеть:

- навыками информационного обеспечения коммерческой и логисти-

ческой деятельности организации;

- приемами поиска, анализа и продвижения коммерческой информации в сети Интернет;
- функционалом программного обеспечения для обработки и передачи деловой информации посредством Интернет-технологий;
- основными навыками организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции предприятий воздушного транспорта.

4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часов.

Наименование	Всего часов	Семестр
		5
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа:	8,5	8,5
лекции	2	2
практические занятия	4	4
семинары	–	–
лабораторные работы	–	–
курсовой проект (работа)	–	–
Самостоятельная работа студента	93	93
Промежуточная аттестация:	9	9
контактная работа	2,5	2,5
самостоятельная работа по подготовке к экзамену	6,5	6,5

5 Содержание дисциплины

5.1 Соотнесения тем (разделов) дисциплины и формируемых компетенций

Темы (разделы) дисциплины	Количество часов	Компетенции				Образовательные технологии	Оценочные средства
		УК-3	УК-4	ОПК-5	ОПК-6		
Тема 1 Электронная коммерция как составная часть электрон-	33	+	+	+	+	Л, ПЗ, СРС	ВК, УО, Д, РС,

Темы (разделы) дисциплины	Количество часов	Компетенции				Образовательные технологии	Оценочные средства
		УК-3	УК-4	ОПК-5	ОПК-6		
ного бизнеса							ПАР
Тема 2 Платежные системы, используемые в электронной коммерции	33	+	+	+	+	Л, ПЗ, СРС	УО, Д, РС, ПАР
Тема 3 Сопровождение бизнеса предприятий воздушного транспорта	33	+	+	+	+	Л, ПЗ, СРС	УО, Д, РС, ПАР
Итого за 5 семестр	99						
Промежуточная аттестация	9						
Итого по дисциплине	108						

Сокращения: Л– лекция, ПЗ – практическое занятие, ВК – входной контроль, СРС – самостоятельная работа студента, Д – доклад, УО – устный опрос, РС – решение ситуационных задач

5.2 Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

Наименование темы (раздела) дисциплины	Л	ПЗ	С	ЛР	СРС	КР	Всего часов
5 семестр							
Тема 1 Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	2	–	–	–	31	–	33
Тема 2 Платежные системы, используемые в электронной коммерции	–	2	–	–	31	–	33
Тема 3 Сопровождение бизнеса предприятий воздушного транспорта	–	2	–	–	31	–	33
Итого за 5 семестр	2	4	–	–	93	–	99
Промежуточная аттестация							9
Итого по дисциплине							108

Сокращения: Л – лекции, ПЗ – практические занятия, С – семинары, ЛР – лабораторные работы, СРС – самостоятельная работа студента, КР – курсовая работа.

5.3 Содержание дисциплины

Тема 1 Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса
Сущность, характерные черты и типы электронной коммерции. Организация электронной коммерции с использованием Интернет-технологий. Правовые основы регулирования электронной коммерции. Риски и безопасность электронной коммерции

Тема 2 Платежные системы, используемые в электронной коммерции
Платежные инструменты. Виды платежных систем. Технологии расчетов в платежных системах. Платежная инфраструктура.

Тема 3 Сопровождение бизнеса предприятий воздушного транспорта
Понятие, виды, услуги сопровождения бизнеса. Характеристика систем взаиморасчетов на воздушном транспорте. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции.

5.4 Практические занятия

Номер темы дисциплины	Тематика практических занятий	Трудоемкость (часы)
2	Практическое занятие по теме 2 Платежные системы, используемые в электронной коммерции. Повторение и закрепление материалов лекции. Устный опрос. Заслушивание докладов. Дискуссия. Решение ситуационных задач. Письменное тестирование.	2
3	Практическое занятие по теме 3 Сопровождение бизнеса предприятий воздушного транспорта. Повторение и закрепление материалов лекции. Устный опрос. Заслушивание докладов. Дискуссия. Решение ситуационных задач. Письменное тестирование.	2
Итого по дисциплине		4

5.5 Лабораторный практикум

Лабораторный практикум учебным планом не предусмотрен.

5.6 Самостоятельная работа

Номер темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоёмкость (часы)
1	Повторение материалов лекции. Изучение теоретического материала [1, 2, 3]. Подготовка к устному опросу. Подготовка к письменной аудиторной работе. Подготовка доклада по выбранной теме.	31
2	Повторение материалов лекции. Изучение теоретического материала [1, 2, 3]. Подготовка к устному опросу. Подготовка к письменной аудиторной работе. Подготовка доклада по выбранной теме.	31
3	Повторение материалов лекции. Изучение теоретического материала [1, 2, 3]. Подготовка к устному опросу. Подготовка к письменной аудиторной работе. Подготовка доклада по выбранной теме.	31
Итого по дисциплине		93

5.7 Курсовые работы

Курсовые работы учебным планом не предусмотрены.

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Система взаиморасчетов на воздушном транспорте: электронная коммерция: Учеб. Пособие / [Э.И. Махарев, А.А. Русс, М.Ю. Смуров и др.]; под общ. Ред. Э.И. Махарева, А.А. Русса, М.Ю. Смурова. – М.:Студент, 2015. – 463 стр.

2. Гаврилов Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 521 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14897-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 44 — URL: <https://urait.ru/bcode/489784/p.44> (дата обращения: 24.01.2022). ISBN 978-5-534-02410-4. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/oplata-truda-v-kommercheskih-organizacivah-401257> свободный (дата обращения 19.01.2022).

3. Губенко, А.В. **Экономика воздушного транспорта**[Текст]: Учебник для вузов. Допущ. УМО /А. В. Губенко, М. Ю. Смуров, Д. С. Черкашин. — СПб.: Питер, 2009. — 288с. Количество экземпляров 342

б) дополнительная литература:

4. Гаврилов Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425884> (дата обращения: 25.01.2022).

в) перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

5. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный (дата обращения 20.01.2022).

6. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] официальный сайт Министерства финансов РФ. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>, свободный (дата обращения 20.01.2022)

7. Правительство РФ [Электронный ресурс] официальный сайт Правительства РФ. - Режим доступа: <http://www.government.ru/>, свободный (дата обращения 20.01.2022).

8. Библиотека СПбГУ ГА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spbguga.ru/objects/e-library/> , свободный (дата обращения 20.01.2022).

г) программное обеспечение (лицензионное), базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

9. Консультант Плюс [Электронный ресурс]: официальный сайт компании Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный (дата обращения 20.01.2022).

10. Гарант [Электронный ресурс] официальный сайт компании Гарант. - Режим доступа: <http://www.aero.garant.ru> , свободный (дата обращения 20.01.2022)

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения образовательного процесса материально-техническими ресурсами используется аудитория №534, оборудованная МОК (мультимедийный обучающий комплекс) - компьютер, проектор, интерактивная доска, а также аудитории №536, 538, 541, 543.

Материалы INTERNET, мультимедийные курсы, оформленные с помощью Microsoft Power Point, используются при проведении лекционных и практических занятий.

Наименование дисциплины	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
Электронная ком-	Аудитория 534	Комплект учебной	Microsoft Windows 7

Наименование дисциплины	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
мерция и сопровождение бизнеса		мебели: парты и стулья (местимост: 26 посадочных мест) МОК (мультимедийный обучающий комплекс) - компьютер, проектор, интерактивная доска	Professional Microsoft Windows Office Professional Plus 2007 Acrobat Professional 9 Windows International Kaspersky Anti-Virus Suite для WKS и FS Konsi- SWOT ANALYSIS Konsi - FOREXSAL
Электронная коммерция и сопровождение бизнеса	Аудитория 536	Комплект учебной мебели Вместимост: 26 посадочных мест	
Электронная коммерция и сопровождение бизнеса	Аудитория 538	Комплект учебной мебели Вместимост: 24 посадочных места	
Электронная коммерция и сопровождение бизнеса	Аудитория 541	Комплект учебной мебели Вместимост: 28 посадочных мест	
Электронная коммерция и сопровождение бизнеса	Аудитория 543	Комплект учебной мебели Вместимост: 44 посадочных места	

8 Образовательные и информационные технологии

В рамках изучения дисциплины предполагается использовать следующие образовательные технологии.

Входной контроль проводится преподавателем в начале изучения дисциплины с целью коррекции процесса усвоения обучающимися дидактических единиц при изучении базовых дисциплин.

Лекция составляет основу теоретического обучения в рамках дисциплины и направлена на систематизированное изложение накопленных и актуальных научных знаний. Лекция предназначена для раскрытия состояния и перспектив развития экономических знаний в современных условиях. На лекции концентрируется внимание обучающихся на наиболее сложных и узловых вопросах, стимулируется их активная познавательная деятельность.

Ведущим методом в лекции выступает устное изложение учебного материала, который сопровождается одновременной демонстрацией слайдов, при необходимости привлекаются открытые Интернет-ресурсы, а также демонстрационные и наглядно-иллюстрационные материалы и практические примеры.

Цель практических занятий – закрепить теоретические знания, полученные обучающимися на лекциях и в результате самостоятельного изучения соответствующих тем, а также приобрести начальные практические навыки. Рассматриваемые в рамках практического занятия задачи, ситуации, примеры и проблемы имеют профессиональную направленность и содержат элементы, необходимые для формирования компетенций в рамках подготовки обучающихся. Практические занятия предусматривают участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практические занятия по дисциплине являются составляющими практической подготовки обучающихся, так как предусматривают их участие в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Самостоятельная работа обучающихся является составной частью учебной работы. Ее основной целью является формирование навыка самостоятельного приобретения знаний по некоторым вопросам теоретического курса, закрепление и углубление полученных знаний, самостоятельная работа со справочниками, периодическими изданиями и научно-популярной литературой.

Самостоятельная работа включает выполнение учебных заданий, в том числе и индивидуальных.

9 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Уровень и качество знаний обучающихся оцениваются по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

Оценочные средства включают: решение ситуационных задач, письменную аудиторную работу, задания, выдаваемые на самостоятельную работу по темам дисциплины (подготовка докладов), устный опрос пройденного материала.

Устный опрос проводится на практических занятиях с целью контроля усвоения теоретического материала, излагаемого на лекции.

Обсуждение докладов обучающихся проходит в рамках практических занятий по темам дисциплины. Преподаватель, как правило, выступает в роли консультанта при заслушивании докладов, осуществляет контроль полученных обучающимися результатов. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к простому воспроизведению текста. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. При этом обучающийся может обращаться к своим записям, приводить выдержки из периодической печати, сайтов интернета и т. д.

Решение ситуационных задач представляет собой практическое применение теоретических знаний к конкретной хозяйственной ситуации (совокупности хозяйственных операций, осуществляемых в рамках организации).

Контрольная работа выполняется обучающимися на практических занятиях по индивидуальным вариантам на основании задания, выдаваемого преподавателем по соответствующей теме дисциплины и представляет собой оценку практического применения полученных теоретических знаний.

Контроль выполнения задания, выполняемого на практических занятиях, преследует собой цель своевременного выявления плохо усвоенного материала дисциплины для последующей корректировки.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в виде экзамена в 5 семестре. К моменту сдачи экзамена должны быть успешно пройдены предыдущие формы контроля.

Экзамен позволяет оценить уровень освоения компетенций за весь период изучения дисциплины. Билет включает два теоретических вопроса.

9.1. Балльно-рейтинговая система оценки текущего контроля успеваемости и знаний и промежуточной аттестации студентов

Не применяется.

9.2 Методические рекомендации по проведению процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Устный опрос оценивается следующим образом:

«зачтено»: обучающийся дает ответ на поставленный вопрос по существу и правильно отвечает на уточняющие вопросы;

«не зачтено»: обучающийся отказывается отвечать на поставленный вопрос, либо отвечает на него неверно и при формулировании дополнительных (вспомогательных) вопросов.

Решение ситуационных задач оценивается:

«зачтено»: обучающийся самостоятельно правильно решает задачу, дает обоснованную оценку по итогу решения;

«не зачтено»: обучающийся отказывается от выполнения задачи или не способен ее решить самостоятельно, а также с помощью преподавателя.

Доклад:

«зачтено»: грамотное и непротиворечивое изложение сути вопроса при использовании современных источников. Обучающийся способен сделать обоснованные выводы, а также уверенно отвечать на заданные в ходе обсуждения вопросы;

«не зачтено»: неудовлетворительное качество изложения материала и неспособность обучающегося сделать обоснованные выводы или рекомендации.

9.3 Темы курсовых работ (проектов) по дисциплине

В учебном плане курсовых работ не предусмотрено.

9.4 Контрольные вопросы для проведения входного контроля остаточных знаний по обеспечивающим дисциплинам

Обеспечивающие дисциплины: «Финансы, денежное обращение и кредит», «Информационные технологии и системы».

Примерные вопросы входного контроля:

1. Понятие финансовых отношений.
2. Уровни финансовых отношений.
3. Финансы в системе международного сотрудничества.
4. Финансовый рынок: его виды и основные финансовые институты
5. Деньги и их роль в рыночной экономике
6. Кредит и кредитный рынок
7. Кредитование нефинансового сектора экономики
8. Платежные системы: понятие, структура, виды

9.5 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенции	Показатели оценивания (индикаторы достижения) компетенций	Критерии оценивания
УК-3	ИД _{УК-3} ²	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none">- основы и принципы социального взаимодействия;- организационные основы взаимодействия с членами команды в процессе группового решения профессиональной задачи. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none">- осуществлять социальное взаимодействие;- реализовывать свою роль в команде в процессе решения профессиональных задач. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none">- методами обработки и анализа информации в соответствии с поставленными задачами;- навыками планирования и регулирования собственной деятельности;- навыками социального взаимодействия и работы в команде для решения экономических задач.

Компетенции	Показатели оценивания (индикаторы достижения) компетенций	Критерии оценивания
УК-4	ИД _{УК-4} ¹ ИД _{УК-4} ²	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и значение командных ролей при решении профессиональных задач; - принципы и правила построения деловых коммуникаций в целях решения профессиональных задач. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять контроль результативности своей деятельности в рамках делового взаимодействия с членами команды при решении профессиональных задач; - осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в процессе группового решения профессиональных проблем. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами обработки, анализа и наглядного представления профессиональной информации в соответствии с поставленными задачами; - навыками планирования и регулирования деятельности предприятия; - навыками социального взаимодействия и работы в команде для решения экономических задач.
ОПК-5	ИД _{ОПК-5} ²	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные информационные технологии, используемые для решения профессиональных задач; - основные программные средства, используемые для решения профессиональных задач. <p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - пользоваться основными информационными программными средствами, используемыми для решения профессиональных задач; - выделять основные информационные технологии для использования их в решении профессиональных задач. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыком использования основных информационных программных средств, используемых для решения профессиональных задач; - навыком выделения основных информационных технологий для использования их в решении профессиональных задач.
ОПК-6	ИД _{ОПК-6} ¹	<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические и методические основы электронной коммерции предприятий воздушного транспорта; - основные способы организация электронной коммерции с использованием Интернет-технологий; - правовые основы регулирования электронной коммерции в Российской Федерации; - платежные инструменты, виды платежных систем.

Компетенции	Показатели оценивания (индикаторы достижения) компетенций	Критерии оценивания
		<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; - пользоваться глобальной сетью Интернет; - применять действующее законодательство, регулирующее электронную торговлю в профессиональной деятельности; - выявлять риски и определять допустимый уровень безопасности электронной коммерции; - использовать в профессиональной деятельности технологии расчетов в платежных системах. <p>Владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками информационного обеспечения коммерческой и логистической деятельности организации; - приемами поиска, анализа и продвижения коммерческой информации в сети Интернет; - функционалом программного обеспечения для обработки и передачи деловой информации посредством Интернет-технологий; - основными навыками организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции предприятий воздушного транспорта.

Шкала оценивания при проведении промежуточной аттестации

«Отлично» выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания по рассматриваемой компетенции и умение уверенно применять их на практике при решении задач, свободное и правильное обоснование принятых решений. Отвечая на вопрос, может быстро и безошибочно проиллюстрировать ответ собственными примерами. Обучающийся самостоятельно правильно решает задачу, дает обоснованную оценку итогам решения.

«Хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задачи некоторые неточности, хорошо владеет всем содержанием, видит взаимосвязи, но не всегда делает это самостоятельно без помощи преподавателя. Обучающийся решает задачу верно, но при помощи преподавателя.

«Удовлетворительно» выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы в рамках заданной компетенции, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации. Отвечает только на конкретный вопрос, соединяет

знания из разных разделов курса только при наводящих вопросах преподавателя. Ситуационная задача решена не полностью, или содержатся незначительные ошибки в расчетах.

«Неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины в рамках компетенций, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач. Не раскрыты глубина и полнота при ответах. Задача не решена даже при помощи преподавателя.

9.6 Типовые контрольные задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам обучения по дисциплине

9.6.1 Примерные контрольные задания для проведения текущего контроля успеваемости

Примерный перечень вопросов для устного опроса

1. Электронное предпринимательство - это:

а) Любая предпринимательская деятельность, реализуемая путем использования информационных сетевых технологий, в том числе технологий сети Интернет, при взаимодействии двух и более контрагентов, совершаемая в целях обмена товарно-материальных и/или нематериальных ценностей, оптимизации бизнес-процессов и распространения деловой информацией.

б) Использование сети Интернет для эффективного создания добавленной стоимости в компании, группе компаний, отрасли промышленности и экономике в целом.

в) Безопасный, гибкий и комплексный подход к обеспечению потребителя дифференцированной потребительской ценностью посредством объединения систем и процессов, лежащих в основе важнейших функций бизнеса, с простотой и охватом, обеспечиваемыми Internet-технологиями.

2. Электронная коммерция - это:

а) Любая коммерческая деятельность, в результате которой деньги переходят от покупателя товаров и услуг к их продавцу посредством использования компьютерных сетей, прежде всего, сети Интернет.

б) Создание стоимости за счет использования цифровых технологий.

в) Любая коммерческая деятельность, реализуемая путем использования информационных сетевых технологий в процессе взаимодействия двух и более контрагентов, совершаемая с целью обмена товарно-материальных и/или нематериальных ценностей и сопровождающаяся переходом всех или отдельных правомочий собственника от продавца к покупателю.

3. В процессах электронной коммерции под Интранет-сетью понимается:

а) Внутрикorporативная сеть, использующая стандарты и программное обеспечение сети Интернет, создаваемая для обмена информацией между структурными подразделениями фирмы (организации).

б) Межкорпоративная сеть, в которой используются технологии сети Интернет для установления связи с поставщиками, потребителями и партнерами с целью совместного использования информации, коллективной работы и эффективного развития различных направлений электронного бизнеса.

в) Глобальная информационная система, части которой логически взаимосвязаны друг с другом посредством уникального адресного пространства, основанного на протоколе Internet Protocol или его последующих расширениях, способная поддерживать связь с использованием комплекса протоколов Transmission Control Protocol / Internet Protocol, их последующих расширений или других IP-совместимых протоколов.

4. В процессах электронной коммерции под Экстранет-сетью понимается:

а) Внутрикorporативная сеть, использующая стандарты и программное обеспечение сети Интернет, создаваемая для обмена информацией между структурными подразделениями фирмы (организации).

б) Межкорпоративная сеть, в которой используются технологии сети Интернет для установления связи с поставщиками, потребителями и партнерами с целью совместного использования информации, коллективной работы и эффективного развития различных направлений электронного бизнеса.

в) Глобальная информационная система, части которой логически взаимосвязаны друг с другом посредством уникального адресного пространства, основанного на протоколе Internet Protocol или его последующих расширениях, способная поддерживать связь с использованием комплекса протоколов Transmission Control Protocol / Internet Protocol, их последующих расширений или других IP-совместимых протоколов.

5. Объектами электронной коммерции являются:

а) Товарно-материальные ценности, включающие в себя все виды материальных товаров, и товарно-нематериальные ценности, к числу которых относят услуги, нематериальные активы и капитал.

б) Товарно-материальные ценности, нематериальные активы и капитал.

в) Товарно-нематериальные ценности, материальные активы и капитал.

6. Субъектами электронной коммерции являются:

а) Поставщики товаров и услуг, реализующие их через электронные торговые площадки, Интернет-магазины и иные информационно-коммерческие системы; покупатели товаров и услуг, приобретающие их через электронные торговые площадки, Интернет-магазины и иные информационно-коммерческие системы; коммерческие посредники, специализирующиеся на оказании различного рода услуг в сфере электронной коммерции.

б) Юридические и физические лица, реализующие их через электронные торговые площадки, Интернет-магазины и иные информационно-коммерческие системы; юридические и физические лица, приобретающие их через электронные торговые площадки, Интернет-магазины и иные информационно-коммерческие системы.

в) Поставщики товаров и услуг, реализующие их через электронные торговые площадки и Интернет-магазины; покупатели товаров и услуг, приобретающие их через электронные торговые площадки и Интернет-магазины; коммерческие посредники, специализирующиеся на оказании различного рода услуг в сфере электронной коммерции.

7. В целях организации межфирменного взаимодействия в сети Интернет формируются информационно-коммерческие системы следующих типов:

а) Корпоративные сайты, специализированные информационные порталы и электронные торговые площадки.

б) Web-сайты или электронные представительства предприятий и организаций, а так же специализированные информационные порталы.

в) Специализированные информационные порталы и электронные торговые площадки.

8. Промо-сайт - это:

а) Интернет-ресурс, направленный на рекламу определенного товара, услуги, брэнда или события, чаще всего, запускается в сети Интернет параллельно с началом рекламной компании в офф-лайне, жестко привязан к ней и является источником ее информационной поддержки.

б) Интернет-ресурс, основное назначение которого состоит в самом общем освещении деятельности фирмы, чаще всего, он содержит название фирмы, контактную информацию, логотип, общие сведения о фирме и ее сфере деятельности.

в) Интернет-ресурс, который представляет собой электронную форму информационного буклета фирмы, размещенную в сети Интернет.

9. Основными бизнес-моделями электронных торговых площадок являются:

а) Каталог, аукцион и биржа.

б) Доска объявлений и биржа.

в) Каталог, аукцион, биржа и сообщество.

10. Для организации розничной торговли в сети Интернет формируются следующие типы информационно-коммерческих систем:

а) Web-витрины, электронные магазины, электронные торговые ряды и Интернет-аукционы.

б) Электронные магазины, электронные торговые ряды и Интернет-аукционы.

в) Web-витрины, электронные торговые площадки и Интернет-аукционы.

11. Мобильная коммерция - это:

а) Любая коммерческая деятельность, в результате которой деньги переходят от покупателя товаров и услуг к их продавцу посредством использования сетей мобильной связи.

б) Все деловые транзакции, осуществляемые посредством использования мобильных телефонов.

в) Коммерческая деятельность по доставке информационного контента абонентам сетей мобильной связи и осуществления операций по приобретению ими товаров и услуг через мобильные устройства (телефоны).

12. Объектами мобильной коммерции являются:

а) Товары, услуги, информационный контент и денежные средства, которыми обмениваются субъекты мобильной коммерции в результате реализации ее процессов.

б) Мобильный контент и материальные товары, которые приобретают покупатели в результате реализации процессов мобильной коммерции.

в) Любая развлекательная и познавательная информация, которую абоненты сетей мобильной связи могут получить на свои мобильные устройства (телефоны).

13. Мобильным контентом является:

а) Любая развлекательная и познавательная информация, которую абоненты сетей мобильной связи могут получить на свои мобильные устройства (телефоны).

б) Информация по персонализации мобильного устройства (телефона): картинки, логотипы, рингтоны и полифонические мелодии, Java-игры.

в) Различные интерактивные услуги: голосования, викторины, знакомства, чаты, розыгрыши и SMS-игры.

14. В мобильной коммерции контент-провайдер - это:

а) Юридическое или физическое лицо правообладатель какого-либо контента, который занимается реализацией принадлежащего ему контента или прав на его использование абонентам сетей мобильной связи.

б) Юридическое лицо правообладатель какого-либо контента, который занимается реализацией принадлежащего ему контента или прав на его использование абонентам сетей мобильной связи.

в) Юридическое или физическое лицо правообладатель какого-либо контента, который занимается реализацией принадлежащего ему контента или прав на его использование операторам сетей мобильной связи.

15. В мобильной коммерции рекламные площадки - это:

а) Радио, телевидение, печатные средства массовой информации, используемые для доставки информации об имеющемся контенте и услугах на его основе от контент-провайдера к абонентам сетей мобильной связи.

б) Средства массовой информации, используемые для доставки информации об имеющемся контенте и услугах на его основе от контент-провайдера к абонентам сетей мобильной связи.

в) Радио, телевидение, печатные средства массовой информации, Интернет-сайты, WAP-сайты, SIM-меню, SMS-рассылки и другие каналы, используемые для доставки информации об имеющемся контенте и услугах на его основе от контент-провайдера к абонентам сетей мобильной связи..

Примерные темы докладов

1. Направления и современные тенденции развития международного электронного бизнеса.

2. Информационные системы и технологии электронного бизнеса (на конкретных примерах).

3. Социальные компьютерные сети: типы и механизмы функционирования.

4. Особенности создания и принципы работы Интранет и Экстранет сетей (на конкретных примерах).

5. Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет.

6. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.

7. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных ценностей (на конкретных примерах).

8. Особенности оборота на электронном рынке товарно-нематериальных ценностей (на конкретных примерах).

9. Методы обеспечения безопасности информации в сети Интернет

10. Логистика электронной торговли в сети Интернет

11. Стратегии развития государственного регулирования процессов электронной коммерции в США

12. Стратегии развития государственного регулирования процессов электронной коммерции в Канаде

13. Организация регулирования электронной коммерции в странах ЕС

14. Особенности развития регулирования процессов электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии

15. Применение электронных площадок в США

16. Особенности создания и принципы работы Интранет и Экстранет сетей

17. Применение информационных технологий в международном образовании

18. Возвратные логистические потоки в электронной коммерции

19. Реализация продовольственных товаров в сети Интернет

20. Информационное обеспечение закупочной деятельности производственных предприятий

Типовые ситуационные задачи

1. Используя сайт <http://dengionline.com/>, дайте характеристику агрегатору платежных систем ДеньгиOnline.
2. Используя сайт <http://bankirsha.com/pro-cvv2-cvc2.htm>, опишите назначение кода банковской карты cvc2. В каком случае он применяется? Где находится на карте? Что означает этот код?
3. Нарисуйте и поясните схему реализации электронного платежа.
4. Дайте характеристику ЭД, используемых в социальных сетях.
5. Перечислите виды электронных платежных систем и дайте характеристику каждого вида ЭПС.
6. Дайте характеристику мобильных платежей и мобильных платежных систем.
7. Используя интернет-ресурс www.2can.ru, составьте отчет по применению мобильной кассы для мобильных платежей.
8. Охарактеризуйте меры безопасности при использовании платежей пластиковыми картами.
9. Охарактеризуйте виды дистанционного банковского обслуживания. Какие меры безопасности применяются при использовании этой технологии?
10. Нарисуйте схему реализации электронного платежа с использованием пластиковых карт.

9.6.2 Контрольные вопросы промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

1. Дайте определение электронной коммерции, мобильной коммерции, электронного бизнеса. Каково их соотношение.
2. Каковы основные свойства Интернет и веб, используемых в электронной коммерции РФ.
3. Опишите характерные свойства электронной коммерции.
4. Дайте краткую характеристику составляющих электронной коммерции.
5. Охарактеризуйте взаимосвязь развития электронной коммерции и сети Интернет.
6. Дайте характеристику ассоциациям, курирующим электронной коммерции.
7. Опишите тенденции развития электронной коммерции.
8. Охарактеризуйте проблемы в экономике Российской Федерации, их влияние на развитие электронной коммерции.
9. Опишите динамика и дайте прогноз развития интернет-торговли до 2024 г.
10. Что характеризует показатель CAGR. Каково значение показателя CAGR для электронной коммерции РФ.
11. Что понимают под оборотом розничной торговли.
12. Охарактеризуйте технологии, использовавшиеся в электронной коммерции в 1960—1990-х гг.

13. Охарактеризуйте совершенствование и рост технологий электронной коммерции в период с 1990 по 2010 г.
14. Охарактеризуйте современное состояние технологий электронной коммерции.
15. Охарактеризуйте настоящее и будущее технологии Big Data и оцените ее роль в электронной коммерции.
16. Какая структура информационной системы называется гиперструктурированной?
17. Что понимают под оборотом розничной торговли.
18. Охарактеризуйте предприятия, занимающиеся разработкой программного обеспечения для управления предприятиями крупного и среднего бизнеса.
19. Покажите динамику роста российского рынка облачных услуг.
20. Дайте характеристику технологии сетей стандарта 5G.
21. Дайте характеристику технологии сетей стандарта 6G.
22. Дайте определение электронного платежа. Охарактеризуйте платежные инструменты, используемые в электронных платежах.
23. Дайте характеристику биллинга, биллинговых систем.
24. Дайте описание основных типов операций, совершаемых с помощью ЭПС.
25. Что такое электронные деньги.
26. Опишите назначение и характеристики электронного кошелька, мобильного кошелька.
27. Охарактеризуйте пластиковые карты, используемые в ЭПС.
28. Дайте определение банка-эмитента, банка-эквайера.
29. Сформулируйте требования к платежным системам.
30. Опишите виды платежных систем.
31. Дайте краткую характеристику ЭПС КиберПлат.
32. Дайте краткую характеристику ЭПС WebMoney.
33. Дайте краткую характеристику ЭПС Яндекс.Деньги.
34. Дайте краткую характеристику ЭПС, работающих с пластиковыми банковскими картами.
35. Что такое платежные терминалы, какова их характеристика?
36. Нормативно-правовое регулирование электронной коммерции в системе взаиморасчетов на воздушном транспорте.
37. Электронные формы стандартных перевозочных документов на пассажирском воздушном транспорте.
38. Платежные системы и средства электронной коммерции системы взаиморасчетов на воздушном транспорте.
39. Риски мошенничества и методы борьбы с ними в электронной коммерции на воздушном транспорте.
40. Прогноз показателей электронной коммерции на воздушном транспорте.

10 Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины

Методика преподавания дисциплины «Электронная коммерция и сопровождение бизнеса» характеризуется совокупностью методов, приемов и средств обучения, обеспечивающих реализацию содержания и учебно-воспитательных целей дисциплины, которая может быть представлена как некоторая методическая система, включающая методы, приемы и средства обучения. Такой подход позволяет более качественно подойти к вопросу освоения дисциплины обучающимися.

Учебные занятия начинаются и заканчиваются по времени в соответствии с утвержденным режимом СПб ГУГА в аудиториях согласно семестровым расписаниям теоретических занятий. На занятиях, предусмотренных расписанием, обязаны присутствовать все обучающиеся.

Лекции являются одним из важнейших видов учебных занятий и составляют основу теоретической подготовки обучающихся по дисциплинам. Лекция имеет целью дать систематизированные основы научных знаний по дисциплине, раскрыть состояние и перспективы прогресса конкретной области науки и экономики, сконцентрировать внимание на наиболее сложных и узловых вопросах. Эта цель определяет дидактическое назначение лекции, которое заключается в том, чтобы ознакомить обучающихся с основным содержанием, категориями, принципами и закономерностями изучаемой темы и предмета обучения в целом, его главными идеями и направлениями развития. Именно на лекции формируется научное мировоззрение обучающегося, закладываются теоретические основы фундаментальных знаний будущего управленца, стимулируется его активная познавательная деятельность, решается целый ряд вопросов воспитательного характера.

Каждая лекция должна представлять собой устное изложение лектором основных теоретических положений изучаемой дисциплины или отдельной темы как логически законченное целое и иметь конкретную целевую установку. Особое место в лекционном курсе по дисциплине занимают вводная и заключительная лекции.

Вводная лекция должна давать общую характеристику изучаемой дисциплины, подчеркивать новизну проблем, указывать ее роль и место в системе изучения других дисциплин, раскрывать учебные и воспитательные цели и кратко знакомить обучающихся с содержанием и структурой курса, а также с организацией учебной работы по нему. Заключительная лекция должна давать научно-практическое обобщение изученной дисциплины, показывать перспективы развития изучаемой области знаний, навыков и практических умений.

Практические занятия проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков при решении управленческих задач. Основным содержанием этих занятий является практическая работа каждого обучающегося. Назначение практических занятий – закрепление, углубление и комплексное применение на практике теоретических знаний, выработка умений и навыков обучающихся в решении практических задач. Вместе с тем, на этих

занятиях, осуществляется активное формирование и развитие навыков и качеств, необходимых для последующей профессиональной деятельности. Практические занятия проводятся по наиболее сложным вопросам дисциплины и имеют целью углубленно изучить ее содержание, привить обучающимся навыки самостоятельного поиска и анализа информации, умение делать обоснованные выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение. Каждое практическое занятие заканчивается, как правило, кратким подведением итогов, указаниями преподавателя о последующей самостоятельной работе.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в виде экзамена в 5 семестре. К моменту сдачи экзамена должны быть успешно пройдены предыдущие формы контроля. Экзамен позволяет оценить уровень освоения компетенций за весь период изучения дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры № 17 «Экономики» «17» мая 2022 года, протокол № 10.

Разработчик:

д.э.н., профессор



Байдукова Н.В.

(ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы заведующего кафедрой)

Заведующий кафедрой № 17 «Экономики»

д.э.н., профессор



Бородулина С.А.

(ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы заведующего кафедрой)

Программа согласована:

Руководитель ОПОП

д.э.н., профессор



Бородулина С.А.

(ученая степень, ученое звание, фамилия и инициалы руководителя ОПОП)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании Учебно-методического совета Университета «22» июня 2022 года, протокол № 9.