

Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”


В.Ю.Шутилин

“ 25 ” 06 2020 г.

Регистрационный № УД/485-20 /уч.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности 1-25 01 14 Товароведение и торговое предпринимательство

Учебная программа составлена на основе учебных планов учреждения высшего образования по специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство» специализации 1-25 01 14 01 «Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами», утвержденном 10.06.2013, регистрационный № 01 Р-13 и специализации 1-25 01 14 02 «Товароведение и организация торговли продовольственными товарами», утвержденном 10.06.2013, регистрационный № 02 Р-13.

СОСТАВИТЕЛИ:

Климченя Л.С., заведующий кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Шутилина Н.В., заведующий кафедрой товароведения непродовольственных товаров учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Константинович О.В., заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 9 от 09.04.2020);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 6 от 17.06.2020).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Электронная коммерция» относится к числу специальных учебных дисциплин, формирующих профессиональные навыки специалистов в сфере предпринимательской деятельности, в частности в организации торговли продовольственными и непродовольственными товарами. Использование ими в своей профессиональной деятельности знаний в области электронной коммерции будет способствовать эффективной работе торговых организаций, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность на рынке товаров народного потребления.

Цель преподавания учебной дисциплины – формирование у студентов профессиональных знаний в области осуществления электронной коммерции, позволяющих находить обоснованные управленческие решения в предпринимательской деятельности с использованием информационных технологий. Понятие электронной коммерции является одним из основополагающих для систем электронного бизнеса, предполагающей осуществление большинства бизнес-процессов электронным образом на основе использования информационно-коммуникационных технологий.

Предметом учебной дисциплины являются системы, формы и способы осуществления коммерческих операций при помощи информационных технологий.

Задачи учебной дисциплины:

- формирование у будущих специалистов теоретических знаний в сфере электронной коммерции и сетевой экономики;
- формирование знаний о системах и формах электронной коммерции и тенденциях их развития в отечественной и зарубежной практике;
- приобретение навыков решения наиболее распространенных задач в области организации и проведения коммерческих операций, базирующихся на использовании информационно-коммуникационных технологий;
- знакомство с новейшими достижениями в области создания единых технологических цепей товародвижения;
- освоение новых подходов к созданию современных интегрированных торговых систем;

– формирование навыков определения затрат на внедрение и использование форм электронной коммерции, а также эффективности внедрения форм электронной коммерции.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста.

Специалист должен быть способен:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-3. Владеть исследовательскими навыками.

АК-4. Уметь работать самостоятельно.

АК-6. Владеть междисциплинарным подходом при решении проблем.

АК-7. Иметь навыки, связанные с использованием технических устройств, управлением информацией и работой с компьютером.

ПК-10. Прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

ПК-12. Разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента и повышения эффективности деятельности предприятия.

ПК -17. Анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии развития организации.

ПК-18. Прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

ПК-21. Осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью.

ПК-22. Работать с информационными базами данных, обеспечивающими оперативный торговый, складской и производственный учет товаров.

ПК-23. Находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

- основную терминологию по учебной дисциплине;
- системы и формы электронной коммерции;
- принципы создания и механизм функционирования форм электронной коммерции;

- новейшие достижениями в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения;
- новые подходов к созданию современных интегрированных торговых систем.

уметь:

- свободно разбираться в современной терминологии по электронной коммерции;
- обосновывать необходимость и целесообразность использования технологий электронной коммерции на торговых объектах;
- использовать имеющиеся методики оценки эффективности использования форм электронной коммерции в предпринимательской деятельности на потребительском рынке;

владеть:

- способами решения наиболее распространенных задач в области организации и проведения коммерческих операций, базирующихся на использовании информационно-коммуникационных технологий;
- навыками организации торговых процессов на основе использования сетевых компьютерных технологий;
- алгоритмом внедрения форм электронной коммерции в деятельности торговых организаций и индивидуальных предпринимателей.

В процессе изучения учебной дисциплины рассматриваются общие моменты и особенности реализации технологий электронной коммерции в деятельности субъектов хозяйствования, а также методы оценки и выбора наиболее эффективных форм электронной коммерции, принимаемых в предпринимательской деятельности, инструменты продвижения товаров в информационных сетях. Это позволит студентам получить необходимые знания и практические навыки использования современных коммерческих технологий.

Материал, излагаемый в учебной программе, базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам электронной торговли, электронной коммерции, а также на основе изучения и анализа передового мирового и отечественного опыта развития предпринимательской деятельности, а в частности торговли. Учебная дисциплина «Электронная коммерция» тесно связана с другими учебными дисципли-

плинами специальности, и, в первую очередь, с такими как «Организация и технология торговли», «Коммерческая деятельность», «Организация предпринимательской деятельности».

Аудиторная работа со студентами предусматривает чтение лекций и проведение практических занятий. Контроль знаний студентов осуществляется путем опросов на практических занятиях, проведения промежуточных контрольных работ, сдачи зачета.

В соответствии с учебным планом дневной формы получения высшего образования по специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство» учебная программа рассчитана на 98 часа, из них аудиторных занятий 54 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 28 часов; практических занятий – 26 часов.

Форма текущего контроля – зачет.

В соответствии с учебным планом заочной сокращенной формы получения высшего образования по специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство» учебная программа рассчитана на 54 часа, из них аудиторных занятий 10 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 6 часов; практических занятий – 4 часа.

Форма текущего контроля – зачет.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Тема 1. Введение в электронный бизнес и электронную

Понятие электронного бизнеса. Цели бизнеса и решаемые задачи. Содержание и составляющие электронного бизнеса. История возникновения и этапы развития. Виды электронного. Категории электронного. Уровни интеграции электронного бизнеса в деятельность организации.

Понятие сетевой экономики. Принципы функционирования и развития сетевой экономики. Особенности, преимущества, недостатки сетевой экономики. Информационные технологии, используемые в сетевой экономике. Классификация продукции и услуг в сетевой экономике. Информационный продукт. Эффективность сетевой экономики.

Понятие и сущность электронной коммерции. Субъекты и объекты электронной коммерции. Преимущества электронной коммерции. Составляющие электронной коммерции. Виды электронной коммерции. Модели электронной коммерции. Электронная торговля. Факторы, обуславливающие развитие электронной коммерции.

Концепция жизненного цикла электронной коммерции. Бизнес-модели электронной коммерции. Экономические и социальные ограничения электронной коммерции. Технические ограничения электронной коммерции. Воздействие электронной коммерции на экономику.

Тема 2. Системы и формы электронной коммерции

Сущность системы электронной коммерции. Принципы ее построения.

Классификация систем электронной коммерции.

Характеристика основных систем электронной коммерции. Условия их развития. Современные мировые тенденции развития систем электронной коммерции. Развитие систем электронной коммерции в Республике Беларусь.

Электронный магазин. Отличия от традиционных магазинов. Виды электронных магазинов.

Развитие электронных магазинов в Республике Беларусь.

Сущность корпоративного портала. Основные характеристики корпоративных порталов, преимущества их создания и использования. Структура корпоративного сайта.

Электронная торговая площадка, ее сущность и функции. Общие требования к торговым площадкам. Виды электронных торговых площадок. Модели организации торговых площадок. Развитие электронных торговых площадок в Республике Беларусь.

Электронный аукцион. Особенности аукционной торговли и факторы ее развития. Основные элементы электронного аукциона. Классификация электронных аукционов. Зарубежный и отечественный опыт развития электронных аукционов.

Раздел II. Технологии электронной коммерции

Тема 3. Организационные и правовые основы электронной коммерции

Разработка концепции Web-сайта. Виды Web-сайтов. Контент Web-сайта. Оптимизация страниц. Поисковая оптимизация. Построение каталога. Размещение сайтов.

Выбор доменного имени. Регистрация доменного имени. Киберсквоттерство. Внутренние правила сетей, входящих в Интернет.

Правовое регулирование электронной коммерции на розничном рынке. Регулирование посреднической деятельности в электронной коммерции. Правовое обеспечение электронной коммерции в Республике Беларусь. Международный опыт регулирования электронной коммерции.

Тема 4. Безопасность электронной коммерции

Понятие безопасности электронной коммерции. Составляющие безопасности электронной коммерции. Задачи обеспечения безопасности. Обь-

екты защиты в электронной коммерции. Информационная безопасность. Принципы обеспечения безопасности. Виды угроз в электронной коммерции. Убытки субъектов электронной коммерции.

Направления защиты: правовое, организационное, программно-техническое. Требования к системе защиты. Построение системы безопасности. Критерии оценки эффективности систем защиты.

Риски в электронной коммерции. Вирусы и вредоносные программы. Хакерские атаки. Мошенничество в электронной коммерции.

Тема 5. Организация продаж в электронной коммерции

Структура электронного магазина. Предложение товаров в сетях. Особенности формирования ассортимента электронных магазинов. Назначение Web-витрины и требования, предъявляемые к ней. Построение каталога и его наполнение.

Организация торгового процесса в электронном магазине. Этапы совершения электронной сделки купли-продажи.

Организация навигации по сайту. Регистрация и авторизация пользователей. Оформление и подтверждение заказа в электронном магазине. Организация доставки товаров. Послепродажное обслуживание клиентов. Организация системы поддержки клиентов.

Категории покупателей. Особенности поведения покупателей электронных магазинов.

Предмет и виды биржевых электронных сделок. Виды биржевых торгов. Формы торгов: голосовые, электронные, смешанные.

Участники биржевой торговли и правила их поведения. Посетители торгов, их обязанности и ответственность. Заключение договора на биржевое обслуживание. Требования, предъявляемые к биржевым брокерам. Порядок регистрации трейдеров.

Организация автоматизированного рабочего места трейдера. Требования к оборудованию и программному обеспечению удаленного автоматизированного рабочего места участника торгов.

Процедура организации торгов на электронной бирже. Особенности проведения торговой сессии в сети с удаленным доступом. Управление процессом проведения торгов. Порядок оформления и регистрации биржевых сделок, контроль за их исполнением.

Развитие биржевой электронной торговли в Республике Беларусь. Цели и функции ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Организация торгов на электронном аукционе. Подготовка к проведению аукциона. Регистрация участников. Проведение торгов в режиме реального времени. Управление ходом аукциона. Оформление и исполнение сделок. Опыт развития электронных аукционов.

Осуществление закупок для государственных нужд через Интернет. Способы размещения заказов: конкурс, аукцион, запрос котировок. Требования к участникам и процедуре торгов. Автоматизация процесса закупок с использованием программного обеспечения электронных торговых площадок.

Тема 6. Системы оплаты товаров и услуг в электронной коммерции

Понятие платеж, расчет. Информационные и денежные потоки при платежах. Виды систем оплат. Средства платежа: традиционные, электронные.

Платежная система. Критерии оптимальности платежной системы. Факторы, определяющие выбор платежной системы. Виды платежных систем. Пользовательские и профессиональные характеристики платежных систем.

Использование платежных систем на основе пластиковых карт. Недостатки использования кредитной или дебетовой карты как средства платежа в

электронной коммерции. Использование платежных систем на основе смарт-карт. Использование платежных систем на основе электронных денег. Характеристика отдельных платежных систем, ориентированных на Интернет. Варианты приема платежей в электронных магазинах.

Практика использования платежных систем в Республике Беларусь.

Раздел III. Поддержка продаж в электронной коммерции

Тема 7. Продвижение товаров и услуг в Интернете

Сущность процесса передачи и восприятия информации. Понятие интерактивности. Модели коммуникации: «один-многим», «непосредственное нацеливание», «один-одному». Модели доставки информации: проталкивания, вытягивания. Инструменты продвижения товаров.

Реклама собственного Web-сайта и реклама как вид бизнеса. Особенности рекламы в сети Интернет. Основные средства рекламы.

Корпоративный Web-сайт как средство рекламы. Требования к предоставляемой информации. Рекламные и информирующие сайты. Понятие баннера. Виды баннеров в зависимости от применяемой технологии, места размещения. Методы размещения баннеров. Организация процесса регистрации в поисковых системах и каталогах.

Дополнительные средства Интернет-рекламы, их характеристика.

Стадии взаимодействия пользователя с рекламой: осведомленность, привлечение, контакт, действие, повторение.

Понятие рекламной кампании и ее виды. Разработка плана рекламной кампании в Интернете.

Сущность электронных общественных связей, отличительные особенности. Построение интерактивных взаимоотношений. Элементы взаимодействия на сайте. Методы стимулирования продаж.

Тема 8. Эффективность электронной коммерции

Основные понятия эффективности электронной коммерции. Подходы к выбору системы показателей для оценки эффективности форм электронной коммерции. Методический подход к оценке эффективности электронной коммерции. Показатели эффективности: экономические, организационные, коммуникационные. Экономико-организационные преимущества, получаемые участниками электронной коммерции.

Вэб-статистика. Использование вэб-статистики в оценке эффективности.

Оценка эффективности электронного магазина: создания магазина, функционирования магазина. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете. Оценка эффективности сопровождения товародвижения.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(дневная форма получения высшего образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСРС			
						лекции	ПЗ		
Раздел I. Теоретические основы электронной коммерции									
1	Введение в электронный бизнес и электронную коммерцию	4	2					[2, 3, 4,8, 10]	Блиц-опрос, тест
2	Системы и формы электронной коммерции	4	4					[2, 5, 9, 11]	Тест, , защита лаб.раб.
Раздел II. Технологии электронной коммерции									
3	Организационно-правовые основы электронной коммерции	4	2					[3, 6, 8, 14]	Групповая работа, контрольная работа № 1
4	Безопасность электронной коммерции	2	4					[3, 7, 8, 12]	Опрос, тест
5	Организация продаж в электронной коммерции	6	4					[1, 2, 8, 9, 11]	Решение хозяйственных задач, контрольная работа № 2, защита лаб.раб.
6	Системы оплаты товаров и услуг в электронной коммерции	2	2					[1, 8, 11, 12]	Опрос, работа в малых группах, защита лаб. раб.
Раздел III. Поддержка продаж в электронной коммерции									
7	Продвижение товаров и услуг в Интернете	4	4					[6, 8, 11]	Контрольная работа № 3, защита лаб.раб.
8	Эффективность электронной коммерции	2	4					[2, 4, 8, 13]	Опрос, тест
Итого		28	26						Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
(заочная сокращенная форма получения высшего образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСРС			
						лекции	ПЗ		
Раздел I. Теоретические основы электронной коммерции									
1	Введение в электронный бизнес и электронную коммерцию	2						[2, 3, 4,8, 10]	Блиц-опрос, тест
2	Системы и формы электронной коммерции	2	1					[2, 5, 9, 11]	Тест, , защита лаб.раб.
Раздел II. Технологии электронной коммерции									
3	Организационно-правовые основы электронной коммерции		1					[3, 6, 8, 14]	Групповая работа, контрольная работа № 1
4	Безопасность электронной коммерции		1					[3, 7, 8, 12]	Опрос, тест
5	Организация продаж в электронной коммерции		1					[1, 2, 8, 9, 11]	Решение хозяйственных задач контрольная работа № 2, защита лаб.раб.
6	Системы оплаты товаров и услуг в электронной коммерции							[1, 8, 11, 12]	Опрос, работа в малых группах, защита лаб. раб.
Раздел III. Поддержка продаж в электронной коммерции									
7	Продвижение товаров и услуг в Интернете	2						[6, 8, 11]	Контрольная работа № 3, защита лаб.раб.
8	Эффективность электронной коммерции							[2, 4, 8, 13]	Опрос, тест
	Итого	6	4						Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

(заочная форма получения высшего образования по образовательной программе, интегрированной с образовательной программой среднего специального образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов					Иное	Форма контроля знаний	
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСРС			
						лекции			ПЗ
Раздел I. Теоретические основы электронной коммерции									
1	Введение в электронный бизнес и электронную коммерцию	2					[2, 3, 4,8, 10]	Блиц-опрос, тест	
2	Системы и формы электронной коммерции	2	1				[2, 5, 9, 11]	Тест, , защита лаб.раб.	
Раздел II. Технологии электронной коммерции									
3	Организационно-правовые основы электронной коммерции		1				[3, 6, 8, 14]	Групповая работа, контрольная работа № 1	
4	Безопасность электронной коммерции		1				[3, 7, 8, 12]	Опрос, тест	
5	Организация продаж в электронной коммерции		1				[1, 2, 8, 9, 11]	Решение хозяйственных задач, контрольная работа № 2, защита лаб.раб.	
6	Системы оплаты товаров и услуг в электронной коммерции						[1, 8, 11, 12]	Опрос, работа в малых группах, защита лаб. раб.	
Раздел III. Поддержка продаж в электронной коммерции									
7	Продвижение товаров и услуг в Интернете	2					[6, 8, 11]	Контрольная работа № 3, защита лаб.раб.	
8	Эффективность электронной коммерции						[2, 4, 8, 13]	Опрос, тест	
	Итого	6	4					Зачет	

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Электронная коммерция»

В овладении знаниями учебной дисциплины «Электронная коммерция» важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы студента являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (защита реферата, контрольные работы и т.п.);
- подготовка и выполнение индивидуальных заданий, защита их;
- подготовка к зачету.

Законодательные и нормативные акты:

1. Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-З (изменения и дополнения от 4 января 2014 г. № 106-З) // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 11.01.2014, 2/2104) <Н11400106>

2. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-З // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.01.2014, 2/2126) <Н11400128>.

3. Закон Республики Беларусь «Об электронном документе и электронной цифровой подписи» от 28 декабря 2009 г. № 113-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь 12 января 2010 г. N 2/1665

Литература

Основная:

4. Сибирская, Е.В. Электронная коммерция: Учебное пособие/ Е.В. Сибирская, О. А. Старцева. - М.:ФОРУМ, 2016. - 288 с.

5. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф.Никишкин, Т.В.Панкина.- М.: ИД Форум, НИЦ Инфра-М, 2015 – 256 с.

6. Электронная коммерция: учебно-методический комплекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/handle/edoc/9552>– Дата доступа: 01.03.2020

Дополнительная:

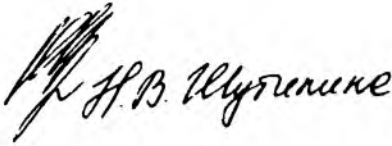
7. Гаврилов, Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса: учебное пособие / Л.П.Гаврилов. – М.: Солон-пресс, 2016. – 592 с.

8. Жильцова, О.Ю. Интернет-маркетинг: Учебник/ О.Ю.Жильцова. – М.: Издательство Юрайт, 2018.- 301 с.

9. Одинцов, Б.Е. Информационные ресурсы и технологии в экономике: учебное пособие / Б.Е. Одинцов, А.Н. Романов.- М.: Инфра-М, 2015 – 466 с.

10. Румянцев, Д.М. Продвижение бизнеса в ВКонтакте. Системный подход. / Д.М. Румянцев. – СПб.: Питер, 2019. – 336 с.
11. Шарков, Ф.И. Интерактивные электронные коммуникации (возникновение 4-й волны). / Ф.И. Шарков – М.: Дашков и К°, 2017. – 260 с.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Товароведение однородных товарных групп (в отрасли)	Товароведения непродовольственных товаров	нет 	Учебную программу по учебной дисциплине «Организация и технология торговли» рекомендовать к утверждению (протокол № 9 от 04.04.2020 г.)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на 2020/2021 учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости
(протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой

Л.С. Климченя

УТВЕРЖДАЮ
Декан ФКТИ

А.И .Ерчак