

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА (МИИТ)»**

УТВЕРЖДАЮ:

Директор ИЭФ



Ю.И. Соколов

25 мая 2018 г.



Кафедра «Экономика труда и управление человеческими ресурсами»

Автор Егоров Сергей Владимирович

**АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Электронная коммерция»**

Направление подготовки:	38.03.01 – Экономика
Профиль:	Экономика труда
Квалификация выпускника:	Бакалавр
Форма обучения:	очная
Год начала подготовки	2018

<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании Учебно-методической комиссии института Протокол № 7 21 мая 2018 г. Председатель учебно-методической комиссии</p>  <p style="text-align: right;">М.В. Ишханян</p>	<p style="text-align: center;">Одобрено на заседании кафедры</p> <p style="text-align: center;">Протокол № 20 15 мая 2018 г. Заведующий кафедрой</p>  <p style="text-align: right;">И.А. Епишкин</p>
--	--

## 1. Цели освоения учебной дисциплины

Овладение базовыми специальными знаниями, представлениями, умениями и навыками, в области электронной коммерции ведения бизнеса, финансовых Интернет-услуг и Интернет-платёжных систем. Развитие навыков самостоятельного принятия решения по разработке и внедрению новых видов финансовых услуг и использованию новых электронных платёжных систем для электронной коммерции.

## 2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Электронная коммерция" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

## 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-8	способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии
------	--

## 4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

2 зачетные единицы (72 ак. ч.).

## 5. Образовательные технологии

В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии: традиционные - лекции, обсуждение выполнения практических заданий и инновационные методы обучения: открытые лекции специалистов-практиков и предпринимателей из сферы Интернет-бизнеса, круглые столы, моделирование процессов. Все лекции проводятся с использованием мультимедийного оборудования. Все практические задания проводятся с использованием персональных компьютеров с установленным специализированным программным обеспечением и доступом к сети интернет. Проведение занятий по дисциплине (модулю) возможно с применением электронного обучения и/или дистанционных образовательных технологий, реализуемые с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников. В процессе проведения занятий с применением электронного обучения и/или дистанционных образовательных технологий применяются современные образовательные технологии, в том числе современные средства коммуникации, электронная форма обмена материалами, а также дистанционная форма групповых и индивидуальных консультаций.

## 6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

### РАЗДЕЛ 1

Понятие и сущность электронной коммерции

Понятие и принципы электронной коммерции. История возникновения электронной коммерции.

Теоретические аспекты новой экономики и электронной коммерции: понятийный аппарат, структура и инфраструктура электронной коммерции, факторы экономического роста электронной коммерции, факторы, сдерживающие рост электронной коммерции, позитивные и негативные факторы электронной коммерции, движущие силы электронной коммерции, влияние электронной коммерции на микро- и макроэкономику.

Базовые технологии электронной коммерции. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия. Правовое обеспечение электронной коммерции. Этика электронной коммерции.

## РАЗДЕЛ 2

Системы электронной коммерции в бизнес-процессах

Модель B2B в электронной коммерции. Основные процессы электронной коммерции в секторе B2B.

Система управления закупками (e-procurement). Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система). Система управления продажами (e-distribution). Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система). Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки, электронные биржи. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market).

Системы электронной коммерции в секторе B2C. Классификация систем сектора B2C.

Торговые ряды. Интернет-витрины, Интернет-магазины.

Корпоративные представительства в Интернете.

Электронные платежные системы. Понятие электронной платежной системы. Виды электронных систем взаиморасчетов. Пластиковые карты. Риски платежных систем в Интернете, технологии их снижения. Интернет-банкинг. Электронные деньги: понятие, предпосылки возникновения, принципы функционирования. Механизмы создания и осуществление расчетов.

Оценка эффективности систем электронной коммерции

## РАЗДЕЛ 3

Интернет-маркетинг

Методы и средства интернет-маркетинга. Методы возврата посетителей и создания постоянной аудитории (комьюнити). Партнерские программы. Веб-кольца. Офлайновая поддержка онлайн-проектов.

Понятие Интернет-рекламы. Стратегии рекламы.

Методы рекламы. Поисковые системы. Участие в рейтингах и регистрация каталогов.

Баннерная реклама. Обмен ссылками. E-mail реклама.

Анализ эффективности Интернет рекламы. Особенности Интернет рекламы

## РАЗДЕЛ 4

Электронная коммерция на железнодорожном транспорте

Применение элементов электронной коммерции на российских железных дорогах.

Заключение договоров на перевозку с использованием Интернет. Электронная торговая площадка транспортных услуг. Пассажирские перевозки и электронная коммерция.

Система резервирования мест «Экспресс».

Закупка материальных ресурсов для железных дорог с помощью методов электронной коммерции. Организация электронных конкурсных торгов.

Перспективы развития электронной коммерции в железнодорожной отрасли.

Зачет