

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



Рабочая программа дисциплины (модуля),  
как компонент образовательной программы  
высшего образования - программы бакалавриата  
по направлению подготовки  
38.03.01 Экономика,  
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)  
Тимониным В.С.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Электронная коммерция**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика транспортного и логистического  
бизнеса

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде  
электронного документа выгружена из единой  
корпоративной информационной системы управления  
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)  
ID подписи: 564169  
Подписал: заведующий кафедрой Каргина Лариса Андреевна  
Дата: 09.02.2022

## 1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями освоения учебной дисциплины является усвоение необходимых теоретических знаний в области электронной коммерции, в том числе используемых информационных технологий, технологий ведения бизнеса в современных условиях.

Задачами освоения дисциплины является формирование у обучающихся знаний и практических навыков по основным информационным, маркетинговым и бизнес – технологиям, используемым в электронной коммерции.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

**ОПК-5** - Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач;

**ОПК-6** - Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности;

**ПК-2** - Способен использовать современные инструменты визуализации при экономическом обосновании решений, с учётом цифровых трансформаций бизнеса .

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

### **Знать:**

- основы электронной коммерции и интернет-маркетинга, информационные технологии электронной коммерции и интернет-маркетинга;
- основные принципы и методы работы электронных торговых площадок, и порядок проведения государственных и муниципальных закупок в электронном виде.

### **Уметь:**

- визуализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей;
- применять технологии электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг, использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; пользоваться глобальной сетью Интернет;

- продвигать продукцию в сети Интернет, формировать стратегию продвижения в сети Интернет;

- визуализировать результаты деятельности электронного предприятия.

**Владеть:**

- навыками поиска, анализа и продвижения коммерческой информации в сети Интернет;

-практическими навыками внедрения технологий электронной коммерции в профессиональную деятельность;

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 3 з.е. (108 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Сем. №6
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	44	44
В том числе:		
Занятия лекционного типа	14	14
Занятия семинарского типа	30	30

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 64 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных

условиях, при проведении промежуточной аттестации.

#### 4. Содержание дисциплины (модуля).

##### 4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	<b>Роль и место электронной коммерции в современном мире</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- электронная коммерция в современном обществе;</li><li>- история возникновения и этапы развития электронной коммерции;</li><li>- взгляд международных организаций на основные требования и рекомендации по процедурам и правилам электронной коммерции;</li><li>- динамика мирового рынка электронной коммерции;</li><li>- факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России.</li></ul>
2	<b>Электронная торговля. Виды торговых площадок</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- классификация моделей электронной торговли;</li><li>- характеристики основных электронных торговых площадок моделей;</li><li>- организация контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг;</li><li>- состояние и тенденции развития электронной торговли;</li><li>- популярные тренды в логистике.</li></ul>
3	<b>Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем:</b> Рассматриваемые вопросы <ul style="list-style-type: none"><li>- возможности CMS-систем;</li><li>- технология создания интернет-магазина в среде CMS-системы.</li></ul>
4	<b>Облачные CRM-системы как инструмент повышения эффективности бизнеса:</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- работа с клиентской базой;</li><li>- управление контактами;</li><li>- управление задачами;</li><li>- анализ продаж;</li><li>- получение отчетов в аналитической платформе визуализации данных.</li></ul>
5	<b>Электронные платежные системы</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- виды ЭПС;</li><li>- структура и динамика электронных платежей;</li><li>- защита электронных платежей.</li></ul>
6	<b>Интернет-маркетинг</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- особенности поисковых систем;</li><li>- маркетинговые сервисы поисковых систем;</li><li>- исследования рынков и конкурентов, потребителей;</li><li>- продвижение продуктов;</li><li>- оценка эффективности маркетинга.</li></ul>
7	<b>Социальная и мобильная коммерция</b> Рассматриваемые вопросы: <ul style="list-style-type: none"><li>- социальная экосистема;</li><li>- стимулирование продаж через социальные сети и пиринговые платформы;</li></ul>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- социальные сети в предпринимательстве и бизнесе;</li> <li>- характеристика мобильной коммерции;</li> <li>- интегрированные финансовые услуги;</li> <li>- технология мобильных платежей, NFC и пр.</li> </ul>
8	<p>Работа в аналитической платформе визуализации данных</p> <p>Рассматриваемые вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- интеграция с источниками данных;</li> <li>- предобработка данных;</li> <li>- визуализация и интерпретация данных.</li> </ul>

## 4.2. Занятия семинарского типа.

### Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	<p>Роль и место электронной коммерции в современном мире</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент отрабатывает навыки сбора и анализа данных, необходимых для понимания динамики мирового рынка ЭК и факторов развития ЭК.</p>
2	<p>Электронная торговля. Виды торговых площадок</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент знакомится с особенностями работы на ЭТП транспортного сектора и изучает основные показатели эффективности</p>
3	<p>Электронная торговля. Виды торговых площадок:</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент составляет перечень мероприятий по организации работы на электронных торговых площадках, готовит краткую аналитическую записку и сообщение на практическом занятии</p>
4	<p>Организация контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навык решения задач по организации контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг.</p>
5	<p>Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навык разработки модели Интернет-бизнеса, выполняет сегментацию целевой аудитории проекта и определение каналов коммуникации, которые будут использоваться для взаимодействия.</p>
6	<p>Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем:</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент выполняет анализ конкурентов.</p>
7	<p>Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навыки создания Интернет-ресурса: выбор хостинга, сравнение возможностей и выбор CMS, установка на хостинг нужных программ.</p>
8	<p>Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навыки создания Интернет-ресурса: заполнение разделов сайта информацией для пользователя.</p>
9	<p>Облачные CRM-системы как инструмент повышения эффективности бизнеса</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навыки работы в среде одной из облачных CRM-систем, формирования отчетов по основным показателям.</p>
10	<p>Облачные CRM-системы как инструмент повышения эффективности бизнеса</p> <p>В результате работы на практическом занятии студент получает навыки анализа данных, сформированных в среде облачной CRM-системы и аналитической платформе и их визуализации.</p>

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
11	Интернет-маркетинг В результате работы на практическом занятии студент будет знать о факторах ранжирования интернет-сайтов, SEO-продвижении.
12	Интернет-маркетинг: Оценка бюджета и составление плана рекламной кампании В результате работы на практическом занятии студент получает навыки выполнения оценки бюджета и составления плана рекламной кампании
13	Интернет-маркетинг В результате работы на практическом занятии студент получает навыки составления контент-цепочек для увеличения продаж.
14	Социальная и мобильная коммерция В результате работы на практическом занятии студент будет знать основные каналы и приемы продвижения товаров и услуг в Интернете посредством SMM, иметь представление о технологии мобильных платежей, NFC и пр.
15	Работа в аналитической платформе визуализации данных  В результате работы на практическом занятии студент получает навыки визуализации данных в аналитической платформе.

#### 4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с литературой
3	Подготовка к промежуточной аттестации.
4	Подготовка к текущему контролю.

#### 5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2018.	<a href="https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-494509#page/1">https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-494509#page/1</a> (дата обращения: 05.02.2022).— Текст : электронный

	— 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01174-6.	
2	Сковиков А.Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов / А. Г. Сковиков. – 3-е изд., Санкт-Петербург. Издательство Лань, 2022.- 260 с.- ISBN 978-5-8114-9249-7	<a href="https://reader.lanbook.com/book/189400?demoKey=5a455036722985a74f0a55332f5d2ade#2">https://reader.lanbook.com/book/189400?demoKey=5a455036722985a74f0a55332f5d2ade#2</a> (дата обращения: 05.02.2022). - Текст: электронный.

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Официальный сайт РУТ (МИИТ) (<https://www.miit.ru/>).

Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.miit.ru>).

Образовательная платформа «Юрайт» (<https://urait.ru/>).

Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант».

Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<http://e.lanbook.com/>).

Электронно-библиотечная система [ibooks.ru](http://ibooks.ru) (<http://ibooks.ru/>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Microsoft Internet Explorer (или другой браузер).

Операционная система Microsoft Windows.

Microsoft Office.

Power BI.

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, оснащенные компьютерной техникой и наборами демонстрационного оборудования.

9. Форма промежуточной аттестации:

Зачет в 6 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).



## Авторы

Доцент, доцент, к.н. кафедры  
«Информационные системы  
цифровой экономики»

Сеславина Елена  
Александровна

## Лист согласования

Заведующий кафедрой ЭУТ

Н.П. Терешина

Заведующий кафедрой ИСЦЭ

Л.А. Каргина

Председатель учебно-методической  
комиссии

М.В. Ишханян