

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 - программа 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: 28.05.2025

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	Семестр №6
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	48	48
В том числе:		
Занятия лекционного типа	16	16
Занятия семинарского типа	32	32

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 60 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	Роль и место электронной коммерции в современном мире Рассматриваемые вопросы: - электронная коммерция в современном обществе; - история возникновения и этапы развития электронной коммерции; - взгляд международных организаций на основные требования и рекомендации по процедурам и правилам электронной коммерции; - динамика мирового рынка электронной коммерции; - факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России.
2	Электронная торговля. Виды торговых площадок Рассматриваемые вопросы: - классификация моделей электронной торговли; - характеристики основных электронных торговых площадок моделей; - организация контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; - состояние и тенденции развития электронной торговли; - популярные тренды в логистике.
3	Создание Интернет-ресурса в среде CMS-систем: Рассматриваемые вопросы - возможности CMS-систем; - технология создания интернет-магазина в среде CMS-системы.
4	Облачные CRM-системы как инструмент повышения эффективности бизнеса: Рассматриваемые вопросы: - работа с клиентской базой; - управление контактами; - управление задачами; - анализ продаж; - получение отчетов в аналитической платформе визуализации данных.
5	Электронные платежные системы Рассматриваемые вопросы: - виды ЭПС; - структура и динамика электронных платежей; - защита электронных платежей.
6	Интернет-маркетинг Рассматриваемые вопросы: - особенности поисковых систем; - маркетинговые сервисы поисковых систем; - исследования рынков и конкурентов, потребителей; - продвижение продуктов; - оценка эффективности маркетинга.
7	Социальная и мобильная коммерция Рассматриваемые вопросы: - социальная экосистема; - стимулирование продаж через социальные сети и пиринговые платформы;

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	- социальные сети в предпринимательстве и бизнесе; - характеристика мобильной коммерции; - интегрированные финансовые услуги; - технология мобильных платежей, NFC и пр.
8	Работа в аналитической платформе визуализации данных Рассматриваемые вопросы: - интеграция с источниками данных; - предобработка данных; - визуализация и интерпретация данных.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

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

№ 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 :	https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-elektronnaya-kommerciya-494509#page/1 (дата обращения: 10.05.2023).— Текст : электронный

	Издательство Юрайт, 2018. — 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	https://reader.lanbook.com/book/189400?demoKey=5a455036722985a74f0a55332f5d2ade#2 (дата обращения: 10.05.2023). - 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/>).

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

Яндекс

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»

Е.А. Сеславина

Согласовано:

Заведующий кафедрой ЭУТ

М.Г. Данилина

Заведующий кафедрой ИСЦЭ

Л.А. Каргина

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян