

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования

"Московский авиационный институт  
(национальный исследовательский университет)"

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ Козорез Д.А.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (000228405)**

Электронная коммерция

(указывается наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки	Менеджмент
Квалификация выпускника	Бакалавр
Профиль подготовки	Финансовый менеджмент
Форма обучения	очно-заочная
	(очно, очно-заочное, заочное)
Выпускающая кафедра	ЭиУ
Обеспечивающая кафедра	ЭиУ
Кафедра-разработчик рабочей программы	ЭиУ

Семестр	З.Е.	Трудоемкость, час.	Лекций, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час	Экзамен- нов, час.	Форма промежуточног о контроля
7	2	72	10	8	0	54	0	Зч
Итого	2	72	10	8	0	54	0	

Москва

2025

# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

## Разделы рабочей программы

1. Цели освоения дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения.
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.
3. Структура и содержание дисциплины.
4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.
6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.
7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.
9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

## Приложения к рабочей программе дисциплины

Приложение 1. Аннотация рабочей программы

Приложение 2. Прикрепленные файлы

Программа составлена в соответствии с требованиями СУОС МАИ, разработанного на основе ФГОС ВО (3++) по направлению 38.03.02 Менеджмент

---

Авторы программы:

Курашова С.А.

Заведующий обеспечивающей кафедрой ЭиУ

Программа одобрена:

Заведующий выпускающей кафедрой ЭиУ    Директор выпускающего филиала СТ

---

# 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ.

Целью освоения дисциплины Электронная коммерция является достижение следующих результатов освоения(РО):

N	Шифр	Результат обучения
1	В-1 (ПКР-16.4)	Владеть навыками практического применения инструментов интернет-маркетинга и продвижения в социальных сетях.
2	В-2 (ПКР-16.4)	Владеть навыками работы плана мероприятий по внедрению систем электронной коммерции на предприятиях.
3	З-1 (ПКР-16.4)	Знать классификацию моделей электронного бизнеса, виды интернет-продвижения и электронных платежей в современном бизнесе.
4	З-2 (ПКР-16.4)	Знать принципы функционирования компании в области электронной коммерции.
5	У-1 (ПКР-16.4)	Уметь классифицировать информационно-телекоммуникационные сети.
6	У-2 (ПКР-16.4)	Уметь оценивать виды и источники угроз и риски в электронной коммерции, проводить оценку ее эффективности.

Перечисленные РО являются основой для формирования следующих компетенций:

N	Шифр	Компетенция
1	ПКР-16	Способен осуществлять управление процессами стратегического и тактического планирования и организации промышленных производств различного типа с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий.

Индикаторы достижения компетенций, служащие для проверки сформированности части соответствующей компетенции:

N	Шифр	Индикатор компетенций
1	ПКР-16.4.	Способен использовать передовые информационные и телекоммуникационные технологии для обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.
2	ПКР-16.4.	Способен использовать передовые информационные и телекоммуникационные технологии для обеспечения экономической эффективности деятельности предприятия.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.

Дисциплина Электронная коммерция является предшествующей и последующей для следующих дисциплин:

N	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
1		Управление изменениями
2		Лидерство и управление конфликтами

3		Корпоративная социальная ответственность
4		Стратегический менеджмент
5		Итоговая гос. аттестация
6		Производство и эксплуатация высокотехнологичной продукции (Управление жизненным циклом наукоемкой продукции)
7		Преддипломная практика
8		Производственная практика

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость практики составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы), 72 часа(ов).

Модуль	Раздел	Лекции	Практич. занятия	Лаборат. работы	СРС	Всего часов	Всего с экзаменами и курсовыми
Электронная коммерция	Категории и виды электронной коммерции	4	2	0	8	14	72
	Особенности ведения бизнеса в сети Интернет	4	4	0	31	39	
	Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции	2	2	0	15	19	
<b>Всего</b>		<b>10</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>54</b>	<b>72</b>	<b>72</b>

#### 3.1. Лекции

№ п/п	Раздел дисциплины	Объем часов	Тема лекции
1	1.1.Категории и виды электронной коммерции	2	Электронная коммерция как среда ведения бизнес-процессов
2	1.1.Категории и виды электронной коммерции	2	Основные составляющие электронной коммерции
3	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет	2	Организация электронной коммерции
4	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет		Веб-сайт как основа электронной коммерции.
5	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет		Особенности электронной коммерции на различных типах рынка.
6	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет	2	Торговые системы и электронные магазины
7	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет		Платежные системы в электронной коммерции

8	1.3.Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции	2	Методы определения экономической эффективности систем электронной коммерции
9	1.3.Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции		Обеспечение безопасности и нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции
<b>Итого:</b>		<b>10</b>	

### 3.2. Содержание лекций

#### 1.1.1. Электронная коммерция как среда ведения бизнес-процессов (АЗ: 2, СРС: 1)

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Информационные технологии и их влияние на экономическую деятельность. Сравнительная характеристика фундаментальных признаков традиционной и сетевой экономики. Электронная коммерция как новая среда ведения бизнес-процессов. Понятие электронной коммерции. Электронная торговля как составная часть электронной коммерции. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.

#### 1.1.2. Основные составляющие электронной коммерции (АЗ: 2, СРС: 3)

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство, виртуальные товары, транзакция, «online», «offline», трафик. Концепции электронной коммерции. Информационная поддержка существующего традиционного бизнеса. Организация продаж через Интернет. Создание Интернет-компаний. Классификация моделей электронной коммерции. Частичная электронная коммерция. Полная электронная коммерция. Горизонтальная модель электронной коммерции. Вертикальная модель электронной коммерции. Модель «бизнес-бизнес» (B2B). Модель «бизнес-потребитель» (B2C). Модель «потребитель-администрация» (C2A). Модель «потребитель-потребитель» (C2C). Особенности систем электронной коммерции. Электронная коммерция, ориентированная на бизнес-партнеров. Электронная коммерция, ориентированная на представление информации.

#### 1.2.1. Организация электронной коммерции (АЗ: 2, СРС: 1)

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Изменение в работе фирмы в связи с внедрением электронной коммерции. Основные проблемы внедрения электронной коммерции. Характеристика основных этапов организации бизнеса. Инфраструктура электронной коммерции: сетевая, производственная; сбыта, обслуживания. Вопросы маркетинговой деятельности в электронной коммерции. Основные направления использования маркетинга в электронной коммерции. Инструменты маркетинга в электронной коммерции. Определение целевой аудитории электронного бизнеса. Сегментация потребителей в электронной коммерции. Критерии сегментации. Поиск, сбор и обработка маркетинговой информации в процессе функционирования системы электронной коммерции. Особенности реализации товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

### **1.2.2. Веб-сайт как основа электронной коммерции. (АЗ: 0, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Описание:** Веб-сайт как основа бизнеса в Интернет. Цели создания сайтов. Задачи, выполняемые сайтами. Виды сайтов. Выбор имени сайта. Система доменных имен. Размещение сайта. Продвижение сайта в сети Интернет.

### **1.2.3. Особенности электронной коммерции на различных типах рынка. (АЗ: 0, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Описание:** Основные направления работы с конечными потребителями в электронной коммерции. Состояние потребительского рынка. Специфика сектора «бизнес-потребитель». Общая характеристика покупателей. Критерии мотивации использования электронного способа заключения сделки конечными потребителями. Брендирование и продвижение электронного бизнеса. Стратегии маркетинга, используемые в системе «бизнес-потребитель». Показатели развития потребительской электронной коммерции, показатель максимальной численности, показатель активной аудитории. Организация обратной связи в системе «бизнес-потребитель». Электронная коммерция в системе «бизнес-бизнес». Характеристика «бизнес-бизнес». Источники снижения затрат в сфере «бизнес-бизнес». Особенности системы «бизнес-бизнес». Типы закупок используемые предприятиями-организациями. Способы совершения сделок в Интернет. Роль посредников в электронной коммерции. Виды посредников в электронной коммерции.

### **1.2.4. Торговые системы и электронные магазины (АЗ: 2, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Торговые системы как составной элемент электронной коммерции. Виды торговых систем: Интернет-площадки, Интернет-магазины. . Цель, особенности и классификация Интернет-площадок по степени влияния участников, с учетом специализации деятельности, по типу управления. Модели организации торговых площадок. Онлайн-каталог. Аукцион. Биржа. Интернет-сообщества. Понятие электронного магазина. Сравнительная характеристика традиционного и электронного магазина. Преимущества электронного магазина. Функции, выполняемые электронными магазинами. Классификация электронных магазинов в зависимости от предлагаемого ассортимента (узкоспециализированные, специализированные, комбинированные, универсальные). Классификация магазинов в зависимости от способа представления информации и выполняемых функций Интернет-витрины. Торговый автомат. Автоматические магазины. Организация деятельности в электронном магазине. Основные модели создания интерактивных магазинов. Выбор места размещения электронного магазина. Механизм взаимодействия Интернет-магазина с покупателями. Персонал электронного магазина. Технологии продаж в электронном магазине.

#### **1.2.5. Платежные системы в электронной коммерции (АЗ: 0, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Описание:** коммерции. Основные свойства финансовых транзакции. Средства платежа в электронной коммерции. Безналичные средства. Платежные системы электронной коммерции и критерии их выбора. Кредитные системы электронной коммерции. Дебетные системы электронной коммерции. Интернет-банкинг. Характеристики российских платежных систем.

#### **1.3.1. Методы определения экономической эффективности систем электронной коммерции (АЗ: 2, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Понятие экономической эффективности систем электронной коммерции. Классификация показателей оценки эффективности электронной коммерции. Показатели оценки эффективности создания систем электронной коммерции. Показатели эффективности функционирования систем электронной коммерции. Показатели оценки стоимости бизнеса в электронной коммерции. Показатели, характеризующие динамику и структуру потребителей.

#### **1.3.2. Обеспечение безопасности и нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции (АЗ: 0, СРС: 3)**

**Тип лекции:** Информационная лекция

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Описание:** Основные направления обеспечения безопасности ведения электронной коммерции. Организационные вопросы обеспечения информационной безопасности. Основные принципы построения системы защиты информации. Стандарты информационной безопасности. Программно-технические вопросы обеспечения информационно безопасности. Авторское право в Интернете. Международное правовое обеспечение электронной коммерции. Правовое обеспечение электронной коммерции в России. Нормативно-техническое обеспечение электронной коммерции. Международные стандарты электронной коммерции. Стандартизация в сфере электронной коммерции. Сертификация и лицензирование в сфере электронной коммерции

### 3.3. Практические занятия

№ п/п	Раздел дисциплины	Объем часов	Наименование практического занятия
1	1.1.Категории и виды электронной коммерции	2	Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса
2	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет		Инструменты электронной коммерции
3	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет	2	Платежные системы в электронной коммерции
4	1.2.Особенности ведения бизнеса в сети Интернет	2	Разработка медиа-плана
5	1.3.Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции		Обеспечение безопасности электронной коммерции
6	1.3.Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции	2	Оценка эффективности интернет-рекламы
<b>Итого:</b>		<b>8</b>	

### 3.4. Содержание практических занятий

#### 1.1.1. Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса (АЗ: 2, СРС: 4)

**Форма организации:** Практическое занятие

**Прикрепленные файлы:** Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса.pdf

**Описание:** Поиск и анализ характеристик компаний в рамках заданного вида деятельности. Выделение отличительных признаков в работе компаний в рамках электронной коммерции. Проведение SWOT-анализа для заданного вида деятельности в рамках электронной коммерции.



### **1.2.1. Инструменты электронной коммерции (АЗ: 0, СРС: 6)**

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Прикрепленные файлы:** Инструменты электронной коммерции.pdf

**Описание:** По описанию деятельности субъекта в рамках электронной коммерции составление схемы коммерческого цикла; раскрытие содержания основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя.

### **1.2.2. Платежные системы в электронной коммерции (АЗ: 2, СРС: 6)**

**Форма организации:** Лекция

**Описание:** Этапы развития платёжных систем в Интернете.  
Стандартизация в электронных расчётах (стандарт SWIFT, стандарт UNISTRAL и др.).  
Перспективы использования платёжных систем в России.

### **1.2.3. Разработка медиа-плана (АЗ: 2, СРС: 6)**

**Форма организации:** Практическое занятие

**Прикрепленные файлы:** Разработка медиа-плана.pdf

**Описание:** Систематизация способов рекламы в сети Интернет.  
Изучение предложения различных рекламных площадок для различных предметных областей.  
Оценка стоимостных затрат на реализацию небольшого медиа-плана в сети Интернет.  
Определение потенциальной эффективности от размещения рекламы на различных площадках.

### **1.3.1. Обеспечение безопасности электронной коммерции (АЗ: 0, СРС: 5)**

**Форма организации:** Самостоятельная работа

**Описание:** Понятия «опасность», «безопасность» и «угроза». Составляющие безопасности и их характеристика. Принципы создания системы безопасности. Методика построения системы безопасности. Виды и источники угроз безопасности электронной коммерции.  
Факторы, определяющие содержание угроз информационной безопасности системам электронной коммерции. Основные способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции. Критерий оценки эффективности системы безопасности. Содержание правового регулирования безопасности электронной коммерции. Основные методы обеспечения информационной безопасности.  
Общая характеристика рисков в электронной коммерции.

### **1.3.2. Оценка эффективности интернет-рекламы (АЗ: 2, СРС: 4)**

**Форма организации:** Лекция

**Прикрепленные файлы:** Оценка эффективности интернет-рекламы.pdf

**Описание:** Методы проведения рекламных компаний в сети Интернет и методики оценки их эффективности.

### 3.5. Лабораторные работы

Не предусмотрено учебным планом.

### 3.6. Курсовые работы и проекты по дисциплине

### 3.7. Промежуточная аттестация

1. Зачет (7 семестр)

**Прикрепленные файлы:** Зачет (7 семестр).pdf, Вопросы к зачету по дисциплине  
Электронная коммерция.pdf

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Основная и дополнительная литература по дисциплине
2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
3. Ресурсы научно-технической библиотеки МАИ.
4. Информационные стенды кафедры.

### Вопросы для самостоятельной работы по темам:

№	Раздел дисциплины	Вопросы для самостоятельной работы
1	Экономическая эффективность и обеспечение безопасности электронной коммерции	Правовое регулирование на этапе регистрации электронной коммерции

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание показателей, критерии оценивания компетенций и описание шкал оценивания осуществляются в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценки результатов обучения студентов по дисциплине (Приказ №42 от 04.04.2014 «Об утверждении положения «Рейтинг по дисциплине»).

Для оценивания интегрированных и практико-ориентированных заданий обучающихся используются следующие критерии по 100-балльной шкале:

1. Формулирование представленной информации в виде проблемы;
2. Предложение способа решения проблемы;
3. Обоснование способа решения проблемы;
4. Демонстрация способа решения проблемы.

Оценивание осуществляется по следующей шкале:

100-балльная шкала	Результат освоения
менее 40	Критерий не сформирован
41-70	Критерий четко не выражен
71-100	Критерий выражен четко

Для оценивания ситуационных заданий используется следующая шкала:

100-балльная шкала	Результат освоения
менее 30	обучающийся не может сформулировать проблему, представленную в задании
31-50	обучающийся формулирует поставленную задачу, у него сформированы изолированные знания и умения, однако отсутствуют интегрированные понятия и навыки, в результате чего допущены ошибки в решении и задание не выполнено
51-80	задание выполнено, обучающийся применяет знания для решения поставленной проблемы, однако не сформированы компетенции, вследствие чего обучающийся испытывает затруднения в демонстрации способов решения задачи
81-100	задание выполнено как в теоретическом, так и в практическом плане, обучающийся легко демонстрирует свою компетентность по данному вопросу

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить результаты обучения, включают в себя:

- вопросы к промежуточной аттестации.

Перечень компетенций и этапы их формирования приведены в следующей таблице:

N	Шифр	Компетенция	Этапы формирования компетенции
1	ПКР-16	Способен осуществлять управление процессами стратегического и тактического планирования и организации промышленных производств различного типа с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий.	9. Обеспечение безопасности и нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции.

## Вопросы к промежуточной аттестации

"Электронная коммерция"

### 1. Зачет (7 семестр)

**Прикрепленные файлы:** Зачет (7 семестр).pdf, Вопросы к зачету по дисциплине Электронная коммерция.pdf

## 6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### а) Основная литература:

1. Лapidус Л.В. Цифровая экономика : Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2023. – 479 с.
2. Электронная коммерция : учебник / Брагин Л.А. [и др.] . – М.: Издательский Дом ФОРУМ, 2022. – 192 с.
3. Интернет-маркетинг : учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 301 с.
4. Электронная коммерция : учебное пособие / О.В. Фирсанова, В.Г. Байков. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2023. – 71 с.

### б) Дополнительная литература:

1. Правовое регулирование электронной коммерции : учебное пособие / Филиппова С.Ю. [и др.] . М. – Юстицинформ, 2024. – 340 с.
2. Твердохлебова М. Д. Интернет-маркетинг : Учебник / М. Д. Твердохлебова. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2021. – 192 с.
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция : учебное пособие под ред. Пирогова С.В. – М.: Дашков и К., 2020. – 682 с.

## 7. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Для обеспечения образовательного процесса по дисциплине обучающимся предоставляется возможность круглосуточного дистанционного индивидуального доступа к электронным библиотечным системам из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет».

Наименование ресурса	Интернет-ссылка на ресурс
<b>"ZNANIUM.COM"</b>	
Договор № 4855 эбс/027-1-3200-20 от 08.12.2020 с ООО "ЗНАНИУМ" С «18»12.2020 г. по «17»12.2021 г	<a href="http://znanium.com">http://znanium.com</a>
Договор № эбс/027-1-3026-21 от 22.12.2021 с ООО "ЗНАНИУМ" С «15»12.2021 г. по «31»12.2022 г	<a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>
Договор № эбс/027-1-2586-22 от 07.12.2022 с ООО "ЗНАНИУМ" С «20»12.2022 г. по «31»12.2023 г	

<b>ООО "Издательство Лань"</b>	
Договор № 027-1-0234-21 от 18.02.2021 года с ООО "Издательство Лань" С «22»_02. 2021г. по « 21» 02.2022 г	e.lanbook.com
Договор № 027-1-0234-21 от 18.02.2021 года с ООО "ЭБС Лань" С «22»_02. 2021г. по « 21» 02.2022	
Договор № СЭБ 027-0-0400-21 от 15.09.2021 года с ООО "ЭБС Лань" С «15»_09. 2021г. по « 14» 09.2024	
Договор № 027-1-0169-22 от 07.02.2022 года с ООО "Издательство Лань" С «22»_02. 2022г. по « 21» 02.2023 г	
Договор № 027-1-0168-22 от 07.02.2022 года с ООО "ЭБС Лань" С «22»_02. 2022г. по « 21» 02.2023	
<b>ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ"</b>	
Электронная библиотечная система ЮРАЙТ. ЭБС "Легендарные книги"	<a href="http://biblio-online.ru">http://biblio-online.ru</a> , <a href="https://biblio-online.ru/catalog/legendary">https://biblio-online.ru/catalog/legendary</a>
Договор № 027-1-3191-20 от 04.12.2020г ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" для СПО С «04»12.2020 г. по «03»12.2021	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
Договор № 027-1-3194-20 от 04.12.2020г. с ООО "Электронное издательства ЮРАЙТ" С «04»12.2020 г. по «03»12.2021 г	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
Договор № 027-1-3034-21 от 03.12.2021г ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" С «04»12.2021 г. по «03»12.2022 г	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
Договор № 150-1-3269-21 от 10.12.21 ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" для СПО	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
Договор № 027-1-2554-22 от 01.12.2022г ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" С «04»12.2022 г. по «03»12.2023 г	
Договор № 5537 от 25.11.2022 ООО "Электронное издательство ЮРАЙТ" для СПО	
<b>Электронная библиотека МАИ</b>	
Электронная библиотека МАИ (собственность МАИ). Лицензионный договор № 0267-НИЧ-13 от 11.12.2013 г. с ООО "Дата Экспресс "на право использования программы для ЭВМ Автоматизированная интегрированная библиотечная система (АИБС) «МегаПро» (для размещения Электронной библиотеки МАИ)	<a href="https://elibrary.mai.ru/MegaPro/Web">https://elibrary.mai.ru/MegaPro/Web</a>
<b>Электронная библиотека Консорциума аэрокосмических вузов России</b>	
Электронная библиотека Консорциума аэрокосмических вузов России. Соглашение о создании Консорциума вузов России "Национальный объединенный аэрокосмический университет" от 03.09.2012 г. Договор о сетевом взаимодействии от 15.12.2014 г. Соглашение от «03»09.2012 г. бессрочно	

<b>Библиотека РФФИ</b>	
Библиотека РФФИ	<a href="http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library">http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library</a>
<b>Единое окно доступа к образовательным ресурсам</b>	
Единое окно доступа к образовательным ресурсам	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
<b>Polpred.com</b>	
Polpred.com. Обзор СМИ	<a href="http://polpred.com">http://polpred.com</a>
<b>ООО "РУНЭБ"</b>	
Договор № 027-1-3051-20 от 07.12.2020 с ООО "РУНЭБ" С «07»12.2020 г. по «06»12.2028	<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
Договор № 027-1-2895-21 от 03.12.2021 с ООО "РУНЭБ" С «03»12.2021 г. по «02»12.2039	
Договор № 027-133215-22 от 20.12.2022 с ООО "НЭБ" С «20»12.2022 г. по «19»12.2030	
<b>ООО "Национальный цифровой ресурс "Рукоонт"</b>	
Договор № РКТ-054/20/027-1-1129-20 от 30.05.2020 с ООО "Национальный цифровой ресурс "Рукоонт" С «01»06.2020 г. по «31»05.2021 г	<a href="http://text.rucont.ru/">http://text.rucont.ru/</a>
Договор № 027-1-1235-21 от 01.06.2021 с ООО "Национальный цифровой ресурс "Рукоонт" С «01»06.2021 г. по «31»05.2022 г	<a href="https://text.rucont.ru/">https://text.rucont.ru/</a>
Договор № 027-1-1467-22 от 09.06.2022 с ООО "Национальный цифровой ресурс "Рукоонт" С «01»06.2022 г. по «31»05.2023 г	<a href="https://text.rucont.ru/">https://text.rucont.ru/</a>
<b>ФГБУ "РГБ"</b>	
Договор о предоставлении доступа к Национальной электронной библиотеке (НЭБ) №101/НЭБ/2139 от 13.11.2018г. с ФГБУ" РГБ" С «13»11. 2018 г. по «12» 11. 2023	<a href="http://нэб.рф">http://нэб.рф</a>
<b>НП НЭИКОН</b>	
Соглашение № 715 ДС-2011 от 16.05.2011 о сотрудничестве в Консорциуме НЭИКОН С «16» 05.2011 г с автоматическим продлением Национальная подписка на-2021 г с РФФИ Государственного задания № 075-00011-20-00 Web Of Science- <a href="https://apps.webofknowledge.com">https://apps.webofknowledge.com</a> Scopus- <a href="http://scopus.com">http://scopus.com</a> Elsevier- <a href="http://www.sciencedirect.com">http://www.sciencedirect.com</a> , <a href="http://www.elsevierscience.ru/products/science-direct">http://www.elsevierscience.ru/products/science-direct</a> , <a href="https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/journal-collections">https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/journal-collections</a> , <a href="https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/backfile-collections">https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/backfile-collections</a>	<a href="http://archive.neicon.ru">http://archive.neicon.ru</a>  <a href="https://apps.webofknowledge.com">https://apps.webofknowledge.com</a> <a href="http://scopus.com">http://scopus.com</a> <a href="http://www.sciencedirect.com">http://www.sciencedirect.com</a> , <a href="http://www.elsevierscience.ru/products/science-direct">http://www.elsevierscience.ru/products/science-direct</a> , <a href="https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/journal-collections">https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/journal-collections</a> , <a href="https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/backfile-collections">https://www.elsevier.com/solutions/sciencedirect/content/backfile-collections</a>
	<a href="http://rd.springer.com">http://rd.springer.com</a> , <a href="http://www.springerprotocols.com">http://www.springerprotocols.com</a>

<p>Математическая база данных zbMATH:  <a href="http://zbMATH.org">http://zbMATH.org</a></p> <p>American Chemical Society (ACS)-  <a href="https://www.acs.org/content/acs/en.html">https://www.acs.org/content/acs/en.html</a></p> <p>American Institute of Physics (AIP)-  <a href="https://www.scitation.org/">https://www.scitation.org/</a></p> <p>American Physical Society- <a href="https://journals.aps.org/about">https://journals.aps.org/about</a></p> <p>EBSCO Publishing (База CASC)-  <a href="http://search.ebscohost.com">http://search.ebscohost.com</a></p> <p>Cambridge University Press (CUP)-  <a href="https://www.cambridge.org/core">https://www.cambridge.org/core</a></p> <p>IEL издательства IEEE (Institute of Electrical and Electronics Engineers , Inc.)- <a href="https://ieeexplore.ieee.org">https://ieeexplore.ieee.org</a></p> <p>INSPEC компании EBSCO- INSPEC</p> <p>Institute of Physics (IOP) издательства IOP Publishing-  <a href="https://iopscience.iop.org/">https://iopscience.iop.org/</a></p> <p>MathSciNet American Mathematical Society-  <a href="https://www.ams.org/home/page">https://www.ams.org/home/page</a></p> <p>Optical Society of America (OSA)-  <a href="https://www.osapublishing.org/about.cfm">https://www.osapublishing.org/about.cfm</a></p> <p>Oxford University Press-  <a href="https://academic.oup.com/journals/">https://academic.oup.com/journals/</a></p> <p>ProQuest Dissertations &amp; Theses Global-  <a href="https://search.proquest.com/index">https://search.proquest.com/index</a></p> <p>ORBIT Intelligence - база данных QUESTEL-  <a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a></p> <p>SAGE Publication- <a href="https://journals.sagepub.com/">https://journals.sagepub.com/</a></p> <p>Annual Reviews Science Collection (AR)-  <a href="https://www.annualreviews.org">https://www.annualreviews.org</a></p> <p>JSTOR- <a href="http://www.jstor.org">www.jstor.org</a></p> <p>Wiley. John Wiley &amp; Sons.-  <a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">https://onlinelibrary.wiley.com/</a></p> <p><b>Национальная подписка на 2022 г с РФФИ Государственного задания</b></p>	<p><a href="http://zbMATH.org">http://zbMATH.org</a></p> <p><a href="https://www.acs.org/content/acs/en.html">https://www.acs.org/content/acs/en.html</a></p> <p><a href="https://www.scitation.org/">https://www.scitation.org/</a></p> <p><a href="https://journals.aps.org/about">https://journals.aps.org/about</a></p> <p><a href="http://search.ebscohost.com">http://search.ebscohost.com</a></p> <p><a href="https://www.cambridge.org/core">https://www.cambridge.org/core</a></p> <p><a href="https://ieeexplore.ieee.org">https://ieeexplore.ieee.org</a></p> <p><a href="https://iopscience.iop.org/">https://iopscience.iop.org/</a></p> <p><a href="https://www.ams.org/home/page">https://www.ams.org/home/page</a></p> <p><a href="https://www.osapublishing.org/about.cfm">https://www.osapublishing.org/about.cfm</a></p> <p><a href="https://academic.oup.com/journals/">https://academic.oup.com/journals/</a></p> <p><a href="https://search.proquest.com/index">https://search.proquest.com/index</a></p> <p><a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a></p> <p><a href="https://journals.sagepub.com/">https://journals.sagepub.com/</a></p> <p><a href="https://www.annualreviews.org">https://www.annualreviews.org</a></p> <p><a href="http://www.jstor.org">www.jstor.org</a></p> <p><a href="https://onlinelibrary.wiley.com">https://onlinelibrary.wiley.com</a></p>
<p><b>Springer Nature:</b></p> <p>1. eBoock Collection: журналы, книги -  <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a></p> <p>2. Коллекция журналов и базы данных Springer Nature: <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a></p> <p><b>Begell House Inc.</b>  <a href="https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html">https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html</a></p> <p><b>China Academic Journals</b>   (CD Edition) Electronic Publishing House Co., Ltd: <a href="https://ar.cnki.net/ACADREF">https://ar.cnki.net/ACADREF</a></p> <p><b>Institute of Electrical and Electronics Engineers:</b></p>	<p><a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a></p> <p><a href="https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html">https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html</a></p> <p><a href="https://ar.cnki.net/ACADREF">https://ar.cnki.net/ACADREF</a></p> <p><a href="https://ieeexplore.ieee.org/Xplore/">https://ieeexplore.ieee.org/Xplore/</a></p>
<p><a href="https://ieeexplore.ieee.org/Xplore/home.jsp">https://ieeexplore.ieee.org/Xplore/home.jsp</a>;  <a href="https://ieeexplore.ieee.org">https://ieeexplore.ieee.org</a></p>	<p><a href="https://ieeexplore.ieee.org/home.jsp">home.jsp</a>;  <a href="https://ieeexplore.ieee.org">https://ieeexplore.ieee.org</a></p>

<b>EBSCO.</b>	<a href="https://www.search.ebscohost.com/">https://www.search.ebscohost.com/</a>	<a href="https://www.search.ebscohost.com/">https://www.search.ebscohost.com/</a>
<b>INSPEC:</b>		
1. База данных Academic Search Premier		
2. База данных eBook Academic Collection		
3. eBook EngineeringCore Collection		
<b>ORBIT Intelligence</b>	- база данных QUESTEL:	<a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>
<a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>		
<b>SAGE</b>	<a href="https://journals.sagepub.com/">https://journals.sagepub.com/</a>	<a href="https://journals.sagepub.com/">https://journals.sagepub.com/</a>
<b>Publication:</b>		
<b>Wiley:</b>	<a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">https://onlinelibrary.wiley.com/</a>	<a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">https://onlinelibrary.wiley.com/</a>

## 8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Эффективным способом развития творческих способностей студентов при изучении дисциплины является самостоятельная работа, которая нацелена на проработку студентами материала прошедших контактных занятий и подготовку к предстоящим занятиям.

Самостоятельная работа студентов проводится ими в соответствии с собственными возможностями. Можно, однако, рекомендовать групповое изучение материалов, обеспечивающее совместную работу нескольких студентов, что положительно влияет на качество проработки программы курса.

В то же время высокая степень усвоения изучаемой дисциплины достигается при постоянной работе студентов над текущим материалом. В этой связи желательна проработка лекционного материала в день его прочтения, что позволяет, во-первых, оперативно (на следующей лекции) снимать возникающие вопросы и, во-вторых, создавать багаж знаний по дисциплине задолго до промежуточной аттестации.

При подготовке к практическим занятиям также необходима проработка лекционного материала. Это позволит осознанно работать с предлагаемым материалом преподавателем на практическом занятии, а, следовательно, закладывать базу методик и приемов при решении практических задач.

При изучении материала необходимо делать акцент не на зазубривании материала, а на понимании его физической сути, что развивает мышление и позволяет понять методологию изучаемой дисциплины.

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Дисциплина ориентирована на применение компьютерной техники, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", электронной библиотеки МАИ для поиска, сбора, хранения, обработки и представления информации.

*Программное обеспечение, Интернет-ресурсы, электронные библиотечные системы:*

Microsoft Windows, Microsoft Office, Kaspersky Security



## **10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

стол ;

стул ;

стул преподавателя;

доска меловая;

проекционный экран;

Переносной комплект мультимедийного оборудования (ноутбук Lenovo, проектор Acer);

Тематические стенды

### **Аннотация рабочей программы**

Дисциплина "Электронная коммерция" является частью "Блока 1 Дисциплины" дисциплин подготовки студентов по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент". Дисциплина реализуется на "Московского авиационный институт (национальный исследовательский университет)" кафедрой (кафедрами) .

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций: ПКР-16.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с: финансовыми и торговыми транзакциями, осуществляемыми при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессами, связанными с проведением таких транзакций.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: Лекция, Самостоятельная работа, Практическое занятие.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: промежуточная аттестация в форме Зачет (7 семестр).

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часов. Программой дисциплины предусмотрены лекционные (10 часов), практические (8 часов) занятия и (54 часов) самостоятельной работы студента.