

## АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины

### ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление  
подготовки  
бакалавров

38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция»

Кафедра «Коммерция и гостеприимство»

<b>Цель изучения дисциплины</b>	формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях электронной коммерции, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.
<b>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Понятие и сущность электронной коммерции.</li><li>2. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B).</li><li>3. Виртуальные представительства и предприятия.</li><li>4. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).</li><li>5. Построение системы интернет-торговли.</li><li>6. Услуги в Интернете.</li><li>7. Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B).</li><li>8. Мошенничество в Интернете.</li><li>9. Перспективы электронной коммерции.</li></ol>
<b>Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины</b>	ОПК-1 – способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности.
<b>Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины</b>	«Информатика», «Базы данных», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Стандартизация метрология, подтверждение соответствия».
<b>Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:</b>	<b>знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• понятие и сущность электронной коммерции;</li><li>• структуру рынка электронной коммерции (ОПК-1);</li><li>• преимущества использования электронной коммерции;</li><li>• основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B (ОПК-1);</li></ul> <b>уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• определять услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками (ОПК-1);</li><li>• определять основные элементы системы управления закупками (ОПК-1);</li><li>• определять основные элементы систем управления продажами (ОПК-1);</li></ul>

	<b>владеть:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке (ОПК-1);</li> <li>• навыками использования экспертно-аналитических операций по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции (ОПК-1).</li> </ul>
<b>Используемые инструментальные и программные средства:</b>	презентации (Power Point), электронные учебные материалы в Интернет.
<b>Формы промежуточного контроля:</b>	контрольная работа, вопросы к рейтинг-контролю.
<b>Форма итогового контроля знаний:</b>	зачет (устно) + итоговое задание в контрольной работе в виде презентации.

Составитель

Г. Г. Генералова

Заведующий кафедрой КиГ

О. Б. Яресь

Председатель учебно-методической комиссии  
направления 38.03.06



О. П. Полоцкая