

АННОТАЦИЯ

учебной дисциплины

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление
подготовки
бакалавров

38.03.06 «Торговое дело» профиль «Логистика в торговой
деятельности»

Кафедра «Коммерция и гостеприимство»

Цель изучения дисциплины	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.
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные блоки, темы)	1. Понятие и сущность электронной коммерции. 2. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B). 3. Виртуальные представительства и предприятия. 4. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C). 5. Построение системы интернет-торговли. 6. Услуги в Интернете. 7. Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B). 8. Мошенничество в Интернете. 9. Перспективы электронной коммерции.
Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины	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.
Наименование дисциплин, необходимых для освоения данной учебной дисциплины	«Информатика», «Базы данных», «Информационные технологии в профессиональной деятельности», «Стандартизация метрология, подтверждение соответствия».
Знания, умения, навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины:	знать: • понятие и сущность электронной коммерции; • структуру рынка электронной коммерции; • преимущества использования электронной коммерции; • основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B; уметь: • определять услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками; • определять основные элементы системы управления закупками; • определять основные элементы систем управления продажами;

	владеть: • навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке; • навыками использования экспертно-аналитических операций по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции.
Используемые инструментальные и программные средства:	презентации (Power Point), электронные учебные материалы в Интернет.
Формы промежуточного контроля:	контрольная работа, вопросы к рейтинг-контролю.
Форма итогового контроля знаний:	зачет (устно) + итоговое задание в контрольной работе в виде презентации.

Составитель

Г. Г. Генералова

Заведующий кафедрой КиГ

Председатель учебно-методической комиссии
направления 38.03.06



О. Б. Ярьс

О. П. Полоцкая