

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.05.2024 16:16:51
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы»**

Экономический факультет

(наименование основного учебного подразделения (ОУП)-разработчика ОП ВО)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.04.01 ЭКОНОМИКА

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной профессиональной образовательной программы высшего образования (ОП ВО):

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2024 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Электронная торговля» входит в программу магистратуры «Международная логистика» по направлению 38.04.01 «Экономика» и изучается в 3 семестре 2 курса. Дисциплину реализует Кафедра международных экономических отношений. Дисциплина состоит из 5 разделов и 5 тем и направлена на изучение основ электронной коммерции.

Целью освоения дисциплины является оформление у студентов представления об особенностях электронной торговли как о современной деловой философии, с одной стороны, и практической деятельности фирмы в условиях современных рынков – с другой.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Электронная торговля» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (части компетенций):

Таблица 2.1. Перечень компетенций, формируемых у обучающихся при освоении дисциплины (результаты освоения дисциплины)

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, выработывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; УК-3.2 Формулирует и учитывает в своей деятельности особенности поведения групп людей, выделенных в зависимости от поставленной цели; УК-3.3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата; УК-3.4 Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; УК-3.5 Аргументирует свою точку зрения относительно использования идей других членов команды для достижения поставленной цели; УК-3.6 Участвует в командной работе по выполнению поручений;
УК-7	Способен к использованию цифровых технологий и методов поиска, обработки, анализа, хранения и представления информации (в профессиональной области) в условиях цифровой экономики и современной корпоративной информационной культуры	УК-7.1 Осуществляет поиск нужных источников информации и данных, воспринимает, анализирует, запоминает и передает информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; УК-7.2 Проводит оценку информации, ее достоверность, строит логические умозаключения на основании поступающих информации и данных;
ПК-1	Способен самостоятельно осуществлять расчет стоимости перевозки груза на основе имеющихся данных, определять возможные маршруты, разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза от пункта отправления до пункта назначения в короткие сроки и при оптимальных затратах, организовывать планирование услуг, этапов, сроков доставки.	ПК-1.1 Способен самостоятельно разрабатывать наиболее оптимальные схемы транспортировки груза от пункта отправления до пункта назначения; ПК-1.2 Способен рассчитывать стоимость перевозки груза на основе имеющихся данных и формировать схему перевозки с минимальными затратами; ПК-1.3 Способен разрабатывать оптимальную перевозку груза по времени и затратам; ПК-1.4 Способен самостоятельно организовывать этапы и сроки поставки;
ПК-2	Способен разрабатывать эффективные схемы	ПК-2.1 Способен самостоятельно подготавливать сопроводительные документы для отправки груза;

Шифр	Компетенция	Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины)
	взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза	ПК-2.2 Умеет создавать оптимальные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок; ПК-2.3 Умеет систематизировать документы, которые регламентируют взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Электронная торговля» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы высшего образования.

В рамках образовательной программы высшего образования обучающиеся также осваивают другие дисциплины и/или практики, способствующие достижению запланированных результатов освоения дисциплины «Электронная торговля».

Таблица 3.1. Перечень компонентов ОП ВО, способствующих достижению запланированных результатов освоения дисциплины

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
УК-7	Способен к использованию цифровых технологий и методов поиска, обработки, анализа, хранения и представления информации (в профессиональной области) в условиях цифровой экономики и современной корпоративной информационной культуры	Эконометрика (продвинутый курс); <i>Русский язык как иностранный в профессиональной деятельности**</i> ; Профессиональный иностранный язык (факультатив); Русский язык в профессиональной деятельности; Микроэкономика (продвинутый курс); <i>Профессиональный иностранный язык**</i> ; Макроэкономика (продвинутый курс); Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле; <i>Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг**</i> ; <i>Международные транспортно-логистические проекты**</i> ; Научно-исследовательская работа;	Преддипломная практика;
УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	<i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**</i> ; Эконометрика (продвинутый курс); Международная логистика;	

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		Транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономической деятельности;	
ПК-1	Способен самостоятельно осуществлять расчет стоимости перевозки груза на основе имеющихся данных, определять возможные маршруты, разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза от пункта отправления до пункта назначения в короткие сроки и при оптимальных затратах, организовывать планирование услуг, этапов, сроков доставки.	<i>Научно-исследовательская работа;</i> <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**;</i> <i>Международная логистика;</i> <i>Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле;</i> <i>Транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономической деятельности;</i> <i>Управление транспортно-логистической системой компании**;</i>	Преддипломная практика;
ПК-2	Способен разрабатывать эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза	<i>International Databases for Logistics Specialists;</i> <i>Международная логистика;</i> <i>Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле;</i> <i>Транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономической деятельности;</i> <i>Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг**;</i> <i>Управление транспортно-логистической системой компании**;</i> <i>Международные транспортно-логистические проекты**;</i> <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**;</i> <i>Научно-исследовательская работа;</i>	Преддипломная практика;

* - заполняется в соответствии с матрицей компетенций и СУП ОП ВО

** - элективные дисциплины /практики

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Электронная торговля» составляет «2» зачетные единицы.

Таблица 4.1. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			3
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	18		18
Лекции (ЛК)	0		0
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18		18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	54		54
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	0		0
Общая трудоемкость дисциплины	ак.ч.	72	72
	зач.ед.	2	2

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5.1. Содержание дисциплины (модуля) по видам учебной работы

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)		Вид учебной работы*
Раздел 1	Введение, цели курса. Теория и практика электронной торговли	1.1	Понятие электронной торговли. История возникновения предмета и современные тренды развития электронной коммерции. Соотношение понятий электронной бизнес, электронная торговля, мобильная коммерция и других. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие. Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве. Маркетинг-микс в электронной коммерции. Опыт покупателя в электронной коммерции, точки контакта и ценностное предложение. Классификация предприятий, относящихся к электронной коммерции, различные модели бизнеса в электронной коммерции и их сравнение.	СЗ
Раздел 2	Основные технологии электронной коммерции	2.1	Составляющие электронной коммерции. Информационные технологии, используемые в электронной коммерции. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции. Особенности привлечения и удержания в онлайн-среде. Системы сбора и анализа данных посещаемости площадки электронной коммерции, в том числе инструменты веб-аналитики. Мониторинг состояния площадки. Инструменты работы с большими данными и принципы построения высоконагруженных информационных систем.	СЗ
Раздел 3	Модели бизнеса и монетизации в электронной коммерции	3.1	Типы электронных площадок. Электронная торговля, интернет-магазины. Модели маркетплейсов. Модель классифайд-бизнеса. Методы монетизации в электронной коммерции. Их сравнение, преимущества, недостатки и тренды.	СЗ
Раздел 4	Пользовательский опыт в электронной коммерции	4.1	Пользовательский опыт в электронной коммерции, точки контакта, онлайн и офлайн. Сбор и хранение информации о пользовательском опыте. Подходы к анализу пользовательского опыта. UX-исследования, тестирование гипотез и принятие решений в методологии lean.	СЗ
Раздел 5	Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью	5.1	Предмет внешнеэкономической лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеэкономического соглашения. Виды внешнеэкономических лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензии. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.	СЗ

* - заполняется только по **ОЧНОЙ** форме обучения: ЛК – лекции; ЛР – лабораторные работы; СЗ – практические/семинарские занятия.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 6.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип аудитории	Оснащение аудитории	Специализированное учебное/лабораторное оборудование, ПО и материалы для освоения дисциплины (при необходимости)
Семинарская	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная комплектом специализированной мебели и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
Для самостоятельной работы	Аудитория для самостоятельной работы обучающихся (может использоваться для проведения семинарских занятий и консультаций), оснащенная комплектом специализированной мебели и компьютерами с доступом в ЭИОС.	

* - аудитория для самостоятельной работы обучающихся указывается **ОБЯЗАТЕЛЬНО!**

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. – 2-е изд., доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 433 с. – (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс).

2. Дегтярева О.И., Васильева Т.Н. Гаврилова Л.Д. и др. Международное торговое дело Учебник. Издательство: Магистр, 2021, 2018, 608с.

3. Международное торговое дело: учебник / [Т.Н. Васильева и др.]. - Москва: Магистр: ИНФРА- М, 2014. <http://znanium.com/bookread.php?book=474523>

4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли. М.: Дашков и Ко, 2011. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=112307

5. Покровская В.В. Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник задач. – М.: Юрист, 1999

Дополнительная литература:

1. Гражданский кодекс РФ: в 2 ч. Официальный текст по состоянию на 1 ноября 1998 года. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999.

2. Таможенный кодекс РФ. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2003

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Стровского Е.– М.: ЮНИТИ, 2001.

4. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. М.: Инфотропик медиа, 2011. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. – М.: Юрист, 2000. Раздел I, гл. 1, 2. Раздел III, гл. 6, 7. Раздел IV, гл. 8, 9, 10. Раздел V, гл. 11, 12, 13, 14, 15, 16. Раздел VI,

гл. 17, 18, 19. Раздел VII, гл. 26.

5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – М.: ЮНИТИ, 2001. Раздел II, гл. 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Раздел III, гл. 11, 12, 13, 14, 16.

6. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 2002. Раздел II, гл. 3, 4.

7. Сибирская, Е. В. Электронная коммерция / Е. В. Сибирская. М. : Форум, 2014. 288 с.

8. Веселов, А. Интернет-маркетинг и продажи. Как заставить сайт продавать / А. Веселов, М. Горбачев, Н. Пискунова. М. : Феникс, 2014, 224 с.

9. Laudon, Kenneth C., and Carol Guercio Traver. E-commerce: business, technology, society. 2016.

10. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 174 с.— (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447090>

11. Яскевич Я.К. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности искусство и психология ведения. Курс лекций. Учебник. — М.: Тетралит, 2020. — 304 *Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:*

1. ЭБС РУДН и сторонние ЭБС, к которым студенты университета имеют доступ на основании заключенных договоров

- Электронно-библиотечная система РУДН – ЭБС РУДН

<http://lib.rudn.ru/MegaPro/Web>

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://www.biblioclub.ru>

- ЭБС Юрайт <http://www.biblio-online.ru>

- ЭБС «Консультант студента» www.studentlibrary.ru

- ЭБС «Троицкий мост»

2. Базы данных и поисковые системы

- электронный фонд правовой и нормативно-технической документации

<http://docs.cntd.ru/>

- поисковая система Яндекс <https://www.yandex.ru/>

- поисковая система Google <https://www.google.ru/>

- реферативная база данных SCOPUS

<http://www.elsevierscience.ru/products/scopus/>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся при освоении дисциплины/модуля:*

1. Курс лекций по дисциплине «Электронная торговля».

* - все учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся размещаются в соответствии с действующим порядком на странице дисциплины **в ТУИС!**

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы и балльно-рейтинговая система* оценивания уровня сформированности компетенций (части компетенций) по итогам освоения дисциплины «Электронная торговля» представлены в Приложении к настоящей Рабочей программе дисциплины.

* - ОМ и БРС формируются на основании требований соответствующего локального нормативного акта РУДН.

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Соколан Дарья Сергеевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Заведующая кафедрой

Должность БУП

Подпись

Андропова Инна

Витальевна

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Заведующая кафедрой

Должность, БУП

Подпись

Андропова Инна

Витальевна

Фамилия И.О.