

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.05.2024 14:56:27
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 ТОРГОВЛЯ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2024 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Электронная торговля» входит в программу магистратуры «Международная торговля» 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 оформить обучающимся представление 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-4 | Способен применять современные коммуникативные технологии на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия | УК-4.1 Выбирает стиль делового общения, в зависимости от языка общения, цели и условий партнерства; УК-4.2 Адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия; УК-4.3 Осуществляет поиск необходимой информации для решения стандартных коммуникативных задач на русском и иностранном языках; УК-4.4 Ведет деловую переписку на русском и иностранном языках с учетом особенностей стилистики официальных и неофициальных писем и социокультурных различий в формате корреспонденции; УК-4.5 Использует диалог для сотрудничества в академической коммуникации общения с учетом личности собеседников, их коммуникативноречевой стратегии и тактики, степени официальности обстановки; УК-4.6 Формирует и аргументирует собственную оценку основных идей участников диалога (дискуссии) в соответствии с потребностями совместной деятельности; |
| 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 проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и на их основе готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне | ПК-1.1 Способен представлять результаты проведенного самостоятельного исследования в виде статьи или доклада на научных конференциях; ПК-1.2 Способен проводить аналитические исследования для оценки мероприятий в области экономической политики; ПК-1.3 Способен составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом; ПК-1.4 Умеет на основе самостоятельного исследования принимать стратегические решения на микро- и макроуровне; |

| Шифр | Компетенция | Индикаторы достижения компетенции (в рамках данной дисциплины) |
|------|--|--|
| ПК-2 | Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности | ПК-2.1 Способен проводить выборку критериев социально-экономической эффективности; ПК-2.2 Умеет использовать на практике теорию принятия управленческих решений; ПК-2.3 Способен обосновывать и аргументировать предлагаемые управленческие решения; |

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 | Микроэкономика (продвинутый курс); <i>Профессиональный иностранный язык**</i> ; Макроэкономика (продвинутый курс); Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование; International Databases (Advanced Course); Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень); <i>Теория и практика международной деловой коммуникации**</i> ; <i>Международные корпоративные стратегии маркетинга**</i> ; <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**</i> ; Международная торговля; Эконометрика (продвинутый курс); Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле; Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг; Организация международных закупок; <i>ЕАЭС в международной торговле**</i> ; <i>Русский язык как иностранный в профессиональной</i> | Преддипломная практика; |

| Шифр | Наименование компетенции | Предшествующие дисциплины/модули, практики* | Последующие дисциплины/модули, практики* |
|------|--|--|--|
| | | <p><i>деятельности**;</i> Профессиональный иностранный язык (факультатив); Русский язык в профессиональной деятельности (факультатив); Научно-исследовательская работа;</p> | |
| УК-4 | <p>Способен применять современные коммуникативные технологии на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия</p> | <p>Русский язык в профессиональной деятельности (факультатив); Адаптивный курс по русскому языку для иностранных студентов; <i>Профессиональный иностранный язык**;</i> Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование; International Databases (Advanced Course); Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень); <i>Теория и практика международной деловой коммуникации**;</i> <i>Международные корпоративные стратегии маркетинга**;</i> <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**;</i> Международная торговля; Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле; Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг; Организация международных закупок; <i>Русский язык как иностранный в профессиональной деятельности**;</i> Профессиональный иностранный язык (факультатив);</p> | |
| ПК-1 | <p>Способен проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой и на их основе готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне</p> | <p>Научно-исследовательская работа; Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование; International Databases (Advanced Course); Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень); Международная торговля; Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле; Конъюнктура мировых рынков</p> | <p>Преддипломная практика;</p> |

| Шифр | Наименование компетенции | Предшествующие дисциплины/модули, практики* | Последующие дисциплины/модули, практики* |
|------|--|--|--|
| | | товаров и услуг; <i>Теория и практика международной деловой коммуникации**</i> ; <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**</i> ; <i>ЕАЭС в международной торговле**</i> ; | |
| ПК-2 | Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности | Таможенно-тарифное регулирование и нетарифное регулирование; International Databases (Advanced Course); Экономика и организация ВЭД (продвинутый уровень); Таможенные аспекты перемещения товаров в международной торговле; Конъюнктура мировых рынков товаров и услуг; Организация международных закупок; <i>Теория и практика международной деловой коммуникации**</i> ; <i>Мировой опыт внедрения информационных систем управления**</i> ; <i>ЕАЭС в международной торговле**</i> ; Научно-исследовательская работа; | 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 «3» 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> | 36 | | 36 |
| Лекции (ЛК) | 0 | | 0 |
| Лабораторные работы (ЛР) | 0 | | 0 |
| Практические/семинарские занятия (СЗ) | 36 | | 36 |
| <i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i> | 54 | | 54 |
| <i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i> | 18 | | 18 |
| Общая трудоемкость дисциплины | ак.ч. | 108 | 108 |
| | зач.ед. | 3 | 3 |

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 и задачи 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 оффлайн. 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 | СЗ |

| Номер раздела | Наименование раздела дисциплины | Содержание раздела (темы) | Вид учебной работы* |
|---------------|---------------------------------|--|---------------------|
| | | на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. Виды внешнеторговых 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. | |

* - 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.И. – М.: ЮНИТИ, 2001.

4. Инкотермс-2000: Официальный перевод. – СПб: Экономика и бизнес, 2000.

5. 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.

6. 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.

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

8. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник/ Под ред. Л.В. Осиповой, И.М. Синяевой. – М.: ЮНИТИ, 1997.

9. Организация коммерческой деятельности: Высшая школа. Справочное пособие/ Под ред. С.Н. Виноградовой. – Минск, 2000.

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

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

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

13. 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> (дата обращения: 05.01.2021).

14. 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.elsevier.com/locate/scopus/>

- IMF. World Economic Outlook.
- IMF. International Financial Statistics

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.