

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 19.07.2024 12:01:19
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт менеджмента и бизнеса
Кафедра Менеджмента в отраслях ТЭК

УТВЕРЖДАЮ:

Председатель СПН

 В. В. Пленкина

« 28 » 08 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплина: Логистика электронной коммерции

направление: 38.03.06 «Торговое дело»

профиль: Коммерция и логистика в ТЭК

программа: академического бакалавриата

квалификация: бакалавр

форма обучения: очная(4 года)/заочная (5 лет)

курс 3/5

семестр 6/9

Аудиторные занятия 54/16 часов, в т.ч.:

Лекции – 36/8 часов

Практические занятия – 18/8 часов

Лабораторные занятия – *не предусмотрены*

Самостоятельная работа – 54/92 часа, в т.ч.:

Курсовая работа – *не предусмотрена*

Расчётно-графические работы – *не предусмотрены*

Контрольная работа – /9

др. виды самостоятельной работы – часа

Интерактивные формы обучения: 11 часов

Вид промежуточной аттестации:

Зачет- 6/9 семестр

Общая трудоемкость – 108 часов, 3,0 зач.ед.

Рабочая программа разработана в соответствии требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 ноября 2015года, № 1334, ОПОП данного направления

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры Менеджмента в отраслях ТЭК
Протокол № __1_ «__29_» __08__ 2017 г.

Заведующий кафедрой



В.В. Пленкина

Рабочую программу разработал:

Т.В.Малютина, доцент кафедры МТЭК, канд.экон.наук.



3. Цели и задачи учебной дисциплины

Цель дисциплины:

Цель изучения курса формирование у обучающихся системы базовых знаний в области логистики электронной коммерции и подготовки к их использованию в профессионально-практической деятельности бакалавра.

Учебные задачи дисциплины:

- определения роли электронной коммерции и электронной торговли в формировании и развитии «новой экономики»;
- освоение основ коммерческой деятельности применительно к on-line сфере товарного обращения;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности в Интернете;
- исследования особенностей логистики электронной коммерции;
- выявления причин, препятствующих развитию электронной коммерции, и ее перспектив;
- изучение характеристик новых форм электронной коммерции: B2C, C2B, B2G, как основных форм коммуникаций при формировании основ новой бизнес-системы, в центре которой стоит не производство и производитель, а потребитель и проблема реализации продукта;
- изучение способа построения взаимодействия с клиентами долгосрочных взаимоотношений на основе (Customer Relationship Management CRM);

2. Место дисциплины в структуре ОПОП:

Дисциплина «Логистика электронной коммерции» относится к вариативной части дисциплин по выбору студента. Для полного усвоения данной дисциплины обучающиеся должны владеть содержанием предметов «Основы логистики», «Логистика на рынке нефти и нефтепродуктов», «Средства, технологии интернет», «Управление маркетинговой деятельностью предприятия», Управление коммуникациями в коммерции и логистике. Знания, полученные по дисциплине «Логистика электронной коммерции», необходимы для усвоения следующих дисциплин: «Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК», «Проектирование логистических систем», а так же при написании выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины «Логистика электронной коммерции» направлен на формирование общекультурных и профессиональных компетенций (табл.1).

Таблица 1

Номер/ индекс компете нций	Содержание компетенции или ее части	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ОПК-4	-Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговотехнологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	основные теоретические и практические аспекты коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка,	навыками использования использовать современные информационные технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции.
ПК-15	Готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.	сущность современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа	осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем	методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях

		эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем		
--	--	---	--	--

В результате изучения дисциплины обучающийся **должен знать:**

- теоретические основы электронной коммерции и составляющие системы коммуникаций в коммерции и логистике;
- формы и инструменты электронной торговли;
- основные модели в электронной коммерции: B2B, B2C.
- особенности управления коммуникациями через создание web-сайтов;
- нормативно-правовое обеспечение электронной торговли;
- способы оценки эффективности электронной торговли;
- основы безопасности электронной коммерции.

В результате изучения курса обучающийся **должен уметь:**

- анализировать основные проблемы развития электронной торговли в России и за рубежом;
- использовать различные классификаторы информации при управлении коммуникациями;
- формулировать задачу развития системы коммуникаций на оптовом и розничном рынках;

В результате изучения курса владеть **должен владеть**

- методами анализа типовой структуры электронных магазинов;
- методами сравнительного анализа электронных площадок;
- навыками проверки индексации и посещаемости сайтов.

4. Содержание дисциплины

Таблица 2

Содержание тем учебной дисциплины

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Содержание темы дисциплины в дидактических единицах
1	2	3
1	Теоретические основы электронной коммерции	Понятие электронного и традиционного бизнеса. Электронная коммерция как форма ведения бизнеса. Электронные транзакции и их классификация. Факторы развития электронной коммерции и управления деловыми

		коммуникациями на оптовом и розничном рынках. Бизнес-модели электронной коммерции. Основные проблемы развития электронной торговли в России и зарубежом.
2	Формы электронной торговли	Особенности коммуникаций при организации и участии в электронных аукционах, корпоративных порталах. Составные элементы электронного аукциона. Классификация электронных аукционов. Электронные торговые площадки: их классификация, экономическая основа функционирования. Основные требования к характеристикам электронных магазинов. Системы электронной коммерции в секторах C2G и G2B. Основные способы оплаты товаров и услуг и электронные платежные средства. Безопасность платежей в Интернете.
3	Инструменты электронной коммерции	Классификаторы информации. Стандарты, регламентирующие работу с данными, используемыми для формирования электронных сообщений. Инструменты интернет-маркетинга. Автоматизированные системы электронной коммерции
4	Модель B2B в электронной коммерции	Факторы, повышающие эффективность бизнес-операций. Организация закупок через Интернет. Развитие сектора B2B в России. Торговые площадки создаваемые покупателями (buyer-driven), продавцами (supplier-driven) и третьей стороной (third-party-driven). Понятие «онлайн-каталог», «аукцион», «интернет-биржа». Факторы развития межкорпоративного электронного бизнеса. Логистика электронной коммерции на рынке B2B
5	Модель B2C-бизнес, ориентированный на конечных потребителей.	Классификация систем B2C: Торговые ряды, Интернет-витрины, Интернет-магазины. Структура B2C -предприятия. Управление интернет-магазином. Качество обслуживания в интернет-магазине. Услуги Интернета. Интернет-банкинг и трейдинг. Туристические услуги. Интернет-страхование. Образовательные системы в Интернете. Коммуникативные услуги в Интернете. Логистика электронной коммерции на рынке B2C.
6	Организационные аспекты электронной торговли через создание web-сайтов	Технические аспекты создания web-сайтов. IP-адрес и доменное имя. Выбор хостинга. Тестирование сайта. Продвижение коммерческого сайта: SEO ; SEN; SEA .
7	Нормативно-правовое обеспечение электронной торговли	ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», ФЗ «Об электронной цифровой подписи». Механизм применения ЭЦП. Регулирование деятельности интернет-провайдеров и сервис-провайдеров ФЗ « О связи»
8	Эффективность электронной торговли	Понятие эффективности электронной коммерции. Технические, организационные и экономические аспекты оценки эффективности интернет-проектов. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Оценка эффективности вложений в информационные технологии.

9	Безопасность электронной коммерции	Виды и источники угроз электронной коммерции. Риски в электронной коммерции.
---	------------------------------------	--

4.2 Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Таблица 3

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№ № разделов и тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	«Управление формирования спроса и стимулирования сбыта»			+	+	+	+	+	+	+
2.	«Проектирование логистических систем»	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	«Управление конкурентоспособностью предприятия ТЭК»	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4.	Выпускная квалификационная работа	+	+	+	+	+	+	+	+	+

4.3. Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий

Таблица 4

Разделы (модули) и темы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование тем дисциплины	Лекц., час.*	Практ. зан., час.	СР, час.	Всего, час.	В том числе в интерактивной форме
1	Теоретические основы электронной коммерции	2/0,5	1/-	8/10	11/11,5	-/-
2	Формы электронной торговли	2/0,5	2/-	8/10	12/10,5	1
3	Инструменты электронной коммерции	6/0,5	3/1	8/11	17/12,5	4
4	Модель В2В в электронной коммерции	8/2	3/1	9/11	20/14	4
5	Модель В2С-бизнес, ориентированный на конечных потребителей.	6/1	3/1	9/10	18/12	2

6	Организационные аспекты электронной торговли через создание web-сайтов	6/2/	3/1	3/10	12/13	-/-
7	Нормативно-правовое обеспечение электронной торговли	2/0,5	1/1	3/10	6/11,5	-/-
8	Эффективность электронной торговли	2/0,5	1/1	3/10	6/11,5	-/-
9	Безопасность электронной коммерции	2/0,5	1/-	3/10/	5/10,5	-/-
Всего:		36/8	18/8	54/92/	108/108	11

*- количество часов для очной / заочной формы обучения

4.4 Перечень тем лекционных занятий

№ раздела (модуля) и темы дисциплины	Наименование лекции	Трудоемкость (час.)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
2	3	4	5	6
1.	Теоретические основы электронной коммерции	2/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
2	Формы электронной торговли	2/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
3	Инструменты электронной коммерции	6/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
4	Модель B2B в электронной коммерции	8/2	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
5	Модель B2C-бизнес, ориентированный на конечных потребителей.	6/1	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия
6	Организационные аспекты электронной торговли через создание web-сайтов	6/2/	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм

7	Нормативно-правовое обеспечение электронной торговли	2/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
8	Эффективность электронной торговли	2/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
9	Безопасность электронной коммерции	2/0,5	ПК-15	Лекция визуализации в PowerPoint в диалоговом режиме дискуссия Учебный фильм
		36/8		

5. Перечень тем практических занятий

№ п/п	№ раздела (модуля) и темы дисцип.	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (часы)	Формируемые компетенции	Методы преподавания
1	2	3	4	5	6
1	Теоретические основы электронной коммерции	Оценка предприятий электронной коммерции сектора В2С	1/-	ПК-15, ОПК-4	Case-study, работа в малых группах, групповые презентации
2	Формы электронной торговли	Технологии осуществления электронных расчётов в сети Интернет	2/-	ПК-15, ОПК-4	Дискуссия, работа в малых группах
3	Инструменты электронной коммерции	Знакомство с законодательными актами международных организаций (ООН), государственных сообществ (ЕС) и Российской Федерации, связанных с регулированием электронной коммерции	3/1	ПК-15, ОПК-4	Дискуссия, решение ситуационных задач
4	Модель В2В в электронной коммерции	Знакомство с ресурсами коммерции сектора В2В	3/1	ПК-15, ОПК-4	Работа в малых группах
5	Модель В2С-бизнес, ориентированный на конечных потребителей.	Основные элементы Интернет-проектов и разработка структуры сайта;	3/1	ПК-15, ОПК-4	Дискуссия, индивидуальная работа и ее презентация

6	Организационные аспекты электронной торговли через создание web-сайтов	Знакомство с методами проведения рекламных кампаний в сети Интернет и методиками оценки их эффективности	3/1	ПК-15, ОПК-4	Расчетно-аналитический метод
7	Нормативно-правовое обеспечение электронной торговли	Проблемы налогообложения электронной торговли	1/1	ПК-15, ОПК-4	Дискуссия,
	Эффективность электронной торговли	Расчет эффективности электронной торговли	1/1	ПК-15, ОПК-4	Расчетно-аналитический метод
8	Безопасность электронной коммерции	Электронная подпись и способы ее защиты	1/-	ПК-15, ОПК-4	Расчетно-аналитический метод
	Итого:		18/8		

4.6 Перечень тем для самостоятельной работы

№ п/п	№ раздела(модуля) и темы	Наименование темы	Трудоемкость (час.)	Виды контроля	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6
1	1	Теоретические основы электронной коммерции	8/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
2	2	Формы электронной торговли	8/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
3	3	Инструменты электронной коммерции	8/11	Опрос	ПК-15, ОПК-4
4	4	Модель В2В в электронной коммерции	9/11	Опрос	ПК-15, ОПК-4
5	5	Модель В2С-бизнес, ориентированный на конечных потребителей.	9/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
6	6	Организационные аспекты электронной торговли через создание web-сайтов	3/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
7	7	Нормативно-правовое обеспечение электронной торговли	3/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
8	8	Эффективность электронной торговли	3/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
9	9	Безопасность электронной коммерции	3/10	Опрос	ПК-15, ОПК-4
		Итого:	54/92		

В рамках самостоятельной работы по курсу предусмотрены самостоятельная работа с преподавателем:

Групповая консультация: 3,2 часа;

*** Темы теоретического курса, запланированные для самостоятельного освоения**

1. Системы электронной коммерции в секторах C2G и G2B.
2. Основные способы оплаты товаров и услуг и электронные платежные средства.
3. Безопасность платежей в Интернете.
4. Стандарты, регламентирующие работу с данными, используемыми для формирования электронных сообщений.
5. Развитие сектора B2B в России.
6. Торговые площадки создаваемые покупателями (buyer-driven), продавцами (supplier-driver) и третьей стороной (third-party-driven).
7. Интернет-банкинг и трейдинг.
8. Туристические услуги. Интернет-страхование.
9. Образовательные системы в Интернете.
10. Коммуникативные услуги в Интернете
11. Регулирование деятельности интернет-провайдеров и сервис-провайдеров ФЗ « О связи»
12. Риски в электронной коммерции.
13. Повышение конкурентоспособности торгового предприятия при использовании смешанного способа торговли.
14. Разновидности электронных торговых площадок.
15. Понятие информационной системы в российском законодательстве.
16. Организация торгово-технологического процесса в розничной интернет-торговле.
17. Организации расчетов при использовании электронных денег.

6. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

Оценка работы обучающегося в течение семестра по дисциплине осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой контроля за усвоением различных разделов изучаемого курса. Оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется по 100-бальной шкале в соответствии с рейтинговой системой оценивания знаний обучающихся .

Рейтинговая система оценки

по курсу «Логистика электронной коммерции»

для обучающихся 3/5 курса 6/9 семестр направления 38.03.06 «Торговое дело»,
профиль «Коммерция и логистика ТЭК» (уровень бакалавриата)

Таблица 5 - Максимальное количество баллов (накопительная система)

	Текущий контроль			Промежуточная аттестация обучающихся (экзаменационная сессия)
	Очная форма обучения	1-ая текущая аттестация 0-30 баллов	2-ая текущая аттестация 0 - 30	3-я текущая аттестация 0 - 40
100 баллов			проводится 0 – 100 баллов (для обучающихся, набравших менее 61 балла по результатам текущего контроля, при этом баллы набранные в течение учебного семестра аннулируются)	
Заочная форма обучения	-			проводится 0 – 100 баллов

Таблица 6

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы	№ недели
1	2	3	4
1	Экспресс-опрос	0-5	1-6
2	Разноуровневые задания	0-4	1-6
3	Кейс-задание	0-6	2,5
4	Тестирование промежуточное	0-15	3,4
ИТОГО (за раздел, тему, ДЕ)		0-30	
5	Экспресс-опрос	0-5	7-12
6	Индивидуальное задание (реферат)	0-7	7-12
7	Кейс-задание	0-8	9-11
8	Тестирование промежуточное	0-10	7,8
ИТОГО(за раздел, тему, ДЕ)		0-60	
9	Разноуровневые задания	0-10	13-18
10	Кейс-задание	0-10	14-16
11	Индивидуальное задание (реферат)	0-10	13-18
12	Тестирование итоговое	0-10	16,18
ИТОГО (за раздел, тему, ДЕ)		0-100	-
ВСЕГО		0-100	-

Таблица 7

Рейтинговая система оценки для обучающихся заочной формы обучения

№	Виды контрольных мероприятий	Баллы
1	Экспресс-опрос	0-10
2	Разноуровневые задания	0-14
3	Кейс-задание	0-24
4	Индивидуальное задание (реферат)	0-17
5	Тестирование	0-35
ИТОГО		0-100

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. ЭБС «Издательства Лань»

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

2. Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ

Адрес сайта – <http://e.lanbook.com>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

3. ЭБС «IPRbooks»

Адрес сайта – <http://www.iprbookshop.ru/>

Количество пользователей неограниченно, онлайн-доступ с любой точки, где есть Интернет.

4. Система поддержки дистанционного обучения [Электронный ресурс]. URL: <http://educon.tsogu.ru:8081/login/index.php>**Интернет – ресурсы:***Интернет – ресурсы:*<http://www.ktr.itkor.ru/>Журнал «Конъюнктура товарных рынков»
(Маркетинг&Логистика)<http://www.loginfo.ru/>

Журнал "Логинфо"

<http://www.logist.ru/>

Клуб логистов

<http://www.logistpro.ru/>

Журнал «Логистика и управление» (бывш. "Логистика & система")

<http://www.zakup.ru/>

Клуб закупщиков

Научная электронная библиотека eLIBRARY [Электронный ресурс]. <https://elibrary.ru>

Электронная библиотечная система IPRBooks [Электронный ресурс].

<http://www.iprbookshop.ru/>Электронная библиотечная система «ЛАНЬ» [Электронный ресурс]. <https://e.lanbook.com/>

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование	Кол-во	Назначение
I. Перечень лабораторного оборудования		
не предусмотрено		
II. ПК, мультимедийное оборудование		
Проектор	1	Проведение лекционных и практических занятий
Экран настенный	1	Проведение лекционных и практических занятий
III. Лицензионное программное обеспечение		
Windows 7 Enterprise, Microsoft office		
IV. Специализированные аудитории, кабинеты, лаборатории и пр.		
не предусмотрено		
V. Учебно-наглядные пособия: раздаточный материал		

КАРТА ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ УЧЕБНОЙ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ

Учебная дисциплина «Логистика электронной коммерции»
обучения:
Кафедра менеджмента в отраслях топливно-энергетического комплекса

Форма

очная: 3 курс 6 семестр
заочная 5 курс 9 семестр

38.03.06 Торговое дело

ПРОФИЛЬ – «Коммерция и логистика в ТЭК»

Учебная, учебно-методическая литература по рабочей программе	Название учебной и учебно-методической литературы, автор, издательство	Год издания	Вид издания	Вид занятия	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обучающихся, использующих указанную литературу	Обеспеченность обучающихся литературой, %	Место хранения	Наличие эл. варианта в электронно-библиотечной системе ТюмГНГУ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Основная	Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность : организация и управление [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. "Экономика и управление на предприятии" / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с.	2013	У	Л,Пр	20	11	100	БИК	-
	Сибирская, Елена Викторовна. Электронная коммерция [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии торговли и общественного питания" / Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. - Москва : ФОРУМ, 2013. - 287 с.	2013	УП	Л,Пр	40	11	100	БИК	-
	Карминский, Александр Маркович. Методология создания информационных систем [Текст] : учебное пособие по дисциплинам специальности "Менеджмент организации" / А. М. Карминский, Б. В. Черников. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ФОРУМ ; Москва : ИНФРА-М, 2015. - 319 с.	2015	УП	Л,Пр	18	11	100	БИК	-
Дополнительная	Шишов, Олег Викторович. Современные технологии и технические средства информатизации [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению "Сервис" / О. В. Шишов. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 461 с.	2014	У	Л,Пр	15	11	100	БИК	-

Заведующий кафедрой менеджмента в отраслях ТЭК *В. В. Плевкина* В. В. Плевкина от «24» 04 2017 г.



Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина: Логистика электронной коммерции

Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция и логистика в ТЭК

Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ОПК-4	Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торговой-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со	Знать: основные теоретические и практические аспекты коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	Не демонстрирует знание основных теоретических и практических аспектов коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	Демонстрирует неполные знания основных теоретических и практических аспектов коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	Демонстрирует достаточные знания основных теоретических и практических аспектов коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	Демонстрирует исчерпывающие знания основных теоретических и практических аспектов коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; основы информационной деятельности как элемента электронного бизнеса; рынки информационных ресурсов; основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности

Код компет енции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
	средством управления информацией	Уметь: осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка	Не умеет осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка	Умеет осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, допуская ряд ошибок	Умеет осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка
		Владеть: навыками использования современных информационных технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции	Не владеет навыками использования современных информационных технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции	Владеет навыками использования современных информационных технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции, допуская ряд ошибок	Владеет навыками использования современных информационных технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет навыками использования современных информационных технологии в решении задач коммерции на электронном рынке; принимать решения по направлениям электронной коммерции

Код компет енции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ПК-15	Готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.	Знать: сущность современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем	Не демонстрирует знание сущности современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем	Демонстрирует неполные знания сущности современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем	Демонстрирует достаточные знания сущности современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем	Демонстрирует исчерпывающие знания сущности современной концепции логистики; основы проектирования цепей поставок; методы исследования операций различных функциональных областей логистических систем; цели и методы анализа эффективности товаропроводящих систем; принципы управления логистическими процессами и методами оптимизации логистических систем

Код компет енции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
		Уметь: осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем	Не умеет осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем	Умеет осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем, допуская ряд ошибок	Умеет осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем, допуская незначительные неточности	В совершенстве умеет осуществлять выбор и формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях; управлять логистическими процессами; оценивать эффективность логистических систем
		Владеть: методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях	Не владеет методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях	Владеет методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях, допуская ряд ошибок	Владеет методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях, допуская незначительные неточности	В совершенстве владеет методами реализации логистических исследований; навыками управления логистическими процессами коммерческого предприятия; способами проектирования цепей поставок и схем в торговых организациях

**Дополнения и изменения
к рабочей учебной программе по дисциплине
Логистика электронной коммерции
на 2018 / 2019 учебный год**

В рабочую учебную программу вносятся следующие дополнения (изменения):

на титульном листе и по тексту рабочей программы **ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА И БИЗНЕСА**

считать **ИНСТИТУТ СЕРВИСА И ОТРАСЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Дополнения и изменения внес
Зав. кафедрой менеджмента отраслях ТЭК,
профессор, докт. экон. наук



В.В. Пленкина

Дополнения (изменения) в рабочую учебную программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры менеджмента отраслях ТЭК. Протокол от «_29_» __08__ 2018г. № __1__

Заведующий кафедрой менеджмента отраслях ТЭК,
профессор, докт. экон. наук



В.В. Пленкина

**Дополнения и изменения
к рабочей программе дисциплины
Логистика электронной коммерции
по направлению 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) Коммерция и логистика в ТЭК
на 2020-2021 учебный год**

В рабочую программу дисциплины вносятся следующие дополнения (изменения):

В случае необходимости использования дистанционных образовательных технологий для проведения онлайн-занятий в материально-техническое обеспечение дисциплины добавляется бесплатное свободно-распространяемое программное обеспечение Zoom/Skype.

Дополнения и изменения внес:

Т.В.Малютина, доцент кафедры МТЭК, канд.экон.наук.



Дополнения (изменения) в рабочую программу рассмотрены и одобрены на заседании кафедры менеджмента в отраслях ТЭК .

Протокол от «_02_» 09 2020 г. №_1_

Заведующий выпускающей кафедрой
менеджмента в отраслях ТЭК



Пленкина В.В.

«02»__09_____2020 г.