

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.05.2026 18:15:54
Уникальный программный ключ:
ca953a0120d891083f939673078ef1a989dae18a

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

Высшая школа управления

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Электронная коммерция» входит в программу бакалавриата «Управление предприятиями» по направлению 38.03.02 «Менеджмент» и изучается в 7 семестре 4 курса. Дисциплину реализует Кафедра прикладной экономики. Дисциплина состоит из 4 разделов и 9 тем и направлена на изучение основ ведения бизнеса в сети интернет.

Целью освоения дисциплины является приобретение студентами необходимых теоретических знаний и практических навыков по использованию сети интернет для ведения коммерческой деятельности.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Электронная коммерция» 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-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов;
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	ОПК-4.1 Выявляет и оценивает возможности развития организации и бизнесов с учетом имеющихся ресурсов и компетенций;
ПК-3	способность управлять структурными подразделениями организаций, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-3.3 Использует методики разработки организационных структур и информационно-управленческих систем инновационной организации, управления организационными изменениями в рабочих коллективах при внедрении новой техники и технологии;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «E-commerce» относится к обязательной части 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 «E-commerce».

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-1	Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Производственно-управленческая практика; Ознакомительная практика; Философия; Математика; Теория управления; Теория организации; Финансовый менеджмент; Введение в специальность; Микроэкономика; Макроэкономика; Мировая экономика и	Преддипломная практика;

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
		международные экономические отношения; Экономика предприятия; Основы менеджмента; Аналитика данных (BI); Продакт-менеджмент**; Основы банковского дела**; Экономика и организация внешнеэкономической деятельности**; Государственно-частное партнерство в реализации наукоемких проектов**; Кадровая политика наукоемких организаций и стратегия управления персоналом**; Мотивация и стимулирование трудовой деятельности**; Социология**; UX**; SMM продвижение**; Менеджмент качества; Маркетинг; Логистика;	
ОПК-4	Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	Бизнес-планирование; Мировая экономика и международные экономические отношения; Антикризисное управление; Ценообразование и ценовая конкуренция; Управление проектами (Основы проектной деятельности);	Преддипломная практика;
ПК-3	способность управлять структурными подразделениями организаций, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	Управление проектами (Основы проектной деятельности); Бизнес-планирование; Техника презентаций и сторителлинг; Менеджмент качества; Предпринимательская деятельность**; Креативный брендинг и реклама**; Операционный менеджмент**; Управление бизнес-процессами**; Управление производством; Финансовый менеджмент; Аналитика данных (BI); Мировая экономика и международные экономические отношения; Управление бизнесом; Деловой этикет**; Культура труда**;	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 коммерция» составляет «4» 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)
			7
Контактная работа, ак.ч	51		51
Лекции (ЛК)	34		34
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	17		17
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	75		75
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	18		18
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	144	144
	зач.ед.	4	4

Общая трудоемкость дисциплины «Электронная коммерция» составляет «4» зачетные единицы.

Таблица 4.2. Виды учебной работы по периодам освоения образовательной программы высшего образования для очно-заочной формы обучения.

Вид учебной работы	ВСЕГО, ак.ч.		Семестр(-ы)
			8
Контактная работа, ак.ч	51		51
Лекции (ЛК)	17		17
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	34		34
Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.	66		66
Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.	27		27
Общая трудоемкость дисциплины ак.ч.	ак.ч.	144	144
	зач.ед.	4	4

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
Раздел 1	Основные категории электронной коммерции.	1.1	Этапы становления и развития электронной коммерции в России и за рубежом.	Диджитализация экономики. Составляющие и основные свойства электронной коммерции. Взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет. Тенденции развития рынка электронной коммерции. Мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации. Электронная и мобильная коммерция в сфере услуг. Настоящее и будущее технологии Big Data и ее роль в электронной коммерции. Прогноз развития технологий электронной коммерции.	ЛК, СЗ
Раздел 2	Электронная коммерция и электронный бизнес	2.1	Основные понятия электронной коммерции	Электронный бизнес. Электронная коммерция. Электронная торговля. История и предпосылки возникновения. Преимущества и проблемы развития.	ЛК, СЗ
		2.2	Сектора и бизнес-модели электронной коммерции	B2C, B2B, C2C, C2B, B2G, G2B. Отличия, примеры. Полнофункциональная и смешанная (омниканальная модель бизнеса)	ЛК, СЗ
		2.3	Основные виды бизнеса в интернете. Электронная торговля. Электронная коммерция в мире	Цифровые продукты и услуги. Интернет-банкинг. Интернет-трейдинг. Интернет-страхование. Туристические услуги в интернете. Образовательные услуги в интернете. Электронная торговля: интернет-магазин и маркетплейс.	ЛК, СЗ
Раздел 3	Правовое регулирование электронной коммерции в России и в мире	3.1	Классификация отношений, возникающих в сфере электронной коммерции.	Общие положения о юрисдикции в сети Интернет. Основные источники регулирования вопросов юрисдикции в сети Интернет в США и Европейском Союзе. Договорные и процессуальные аспекты электронной коммерции. Персональные данные в сфере электронной коммерции. Основные правила продажи товаров дистанционным способом в России. Регулирование вопросов передачи данных и электронной подписи в России.	ЛК, СЗ
Раздел 4	Организационно-технологические аспекты создания бизнеса в интернете	4.1	Сущность и преимущества электронной торговли.	Классификация моделей электронной торговли. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C. Характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B. Государственные электронные торговые площадки	ЛК, СЗ
		4.2	Продвижение бизнеса в интернете	Способы рекламирования веб-сайтов. Реклама в интернете. SMM. Виды оплаты рекламы в интернете. Оценка эффективности рекламы в Интернете	ЛК, СЗ
		4.3	Платёжные системы и эквайринг:	Онлайн-кассы, интеграция платежей. Электронные платежные системы. Способы подключения. Электронные кошельки. Ограничения на платежи	ЛК, СЗ
		4.4	Логистика в электронной коммерции	Варианты доставки товаров и услуг в интернет-бизнесе.	ЛК, 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)
Лекционная	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, оснащенная комплектом специализированной мебели; доской (экраном) и техническими средствами мультимедиа презентаций.	
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 вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583670> (дата обращения: 13.04.2026).

2. Щербачева, Л. В. Гражданско-правовое регулирование электронных торговых договоров : учебник для вузов / Л. В. Щербачева. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 195 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15349-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589066> (дата обращения: 13.04.2026).

Дополнительная литература:

1. Булатецкий, Ю. Е. Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 431 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19711-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582666> (дата обращения: 13.04.2026).

- Гаврилов, Л. П. Цифровой бизнес : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 311 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17869-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589472> (дата обращения: 13.04.2026).

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 <https://mega.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 «Знаниум» <https://znanium.ru/>

2. Базы данных и поисковые системы

- Sage <https://journals.sagepub.com/>

- Springer Nature Link <https://link.springer.com/>
- Wiley Journal Database <https://onlinelibrary.wiley.com/>
- Научнометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

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

1. Курс лекций по дисциплине «E-commerce».

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

РАЗРАБОТЧИКИ

Заведующий кабинетом

Должность

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО

Заведующий кафедрой

Должность

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП

Заведующий кафедрой

Должность

Ристевска И.

Фамилия И.О

Чурсин А.А.

Фамилия И.О

Островская А.А.

Фамилия И.О