

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ястребов Олег Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 30.04.2026 19:58:08
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 И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА НА МАКЕТПЛЕЙСАХ

(наименование дисциплины/модуля)

Рекомендована МССН для направления подготовки/специальности:

38.04.05 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

(код и наименование направления подготовки/специальности)

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

Е-COMMERCE - ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

(наименование (профиль/специализация) ОП ВО)

2026 г.

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Электронная коммерция и развитие бизнеса на макетплейсах» входит в программу магистратуры «E-commerce - электронная коммерция» по направлению 38.04.05 «Бизнес-информатика» и изучается в 1 семестре 1 курса. Дисциплину реализует Кафедра Вуза-Партнёра. Дисциплина состоит из 3 разделов и 9 тем и направлена на изучение первичных компетенций, необходимых для анализа институциональной среды маркетплейсов, выбора модели работы (FBO/FBS), расчёта базовой экономики старта и понимания логики рейтингования, комиссий и регуляторных требований.

Целью освоения дисциплины является формирование у студентов целостного системного представления об экосистеме электронной коммерции, ключевых бизнес-моделях маркетплейсов и базовых механизмах взаимодействия продавца с платформой (с фокусом на Wildberries), а также создание фундамента для последующего освоения профильных дисциплин: продуктового и операционного менеджмента, аналитики, маркетинга и стратегического управления.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Электронная коммерция и развитие бизнеса на макетплейсах» 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)
ОПК-3	Способен принимать решения, осуществлять стратегическое планирование и прогнозирование в профессиональной деятельности с использованием современных методов и программного инструментария сбора, обработки и анализа данных, интеллектуального оборудования и систем искусственного интеллекта	ОПК-3.1 Владеет основными техниками бизнес-анализа; ОПК-3.2 Проектирует альтернативные решения.; ОПК-3.3 Выявляет возможности, создаваемые информационными и цифровыми технологиями; ОПК-3.4 Определяет подмножество оперативных, финансовых и технически осуществимых альтернатив решений и механизмов, с помощью которых предприятие может приобрести технологические ресурсы.;
ПК-3	Способен осуществлять сопровождение развития существующего продукта	ПК-3.1 Обладает навыками управления жизненным циклом продукта; ПК-3.2 Осуществляет сопровождение развития существующего продукта;
ПК-4	Способен организовывать и проводить общепрофилактические, адресные, индивидуальные мероприятия по противодействию распространения идеологии терроризма и идей неонацизма	ПК-4.1 Определяет содержание и формы профилактической работы по противодействию идеологии терроризма и неонацизма в соответствии с действующими нормативными правовыми актами; ПК-4.2 Организует и проводит профилактические мероприятия в образовательной или социальной среде в соответствии с установленными требованиями и нормативными документами.;

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОП ВО

Дисциплина «Электронная коммерция и развитие бизнеса на макетплейсах» 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 «Электронная коммерция и развитие бизнеса на макетплейсах».

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

Шифр	Наименование компетенции	Предшествующие дисциплины/модули, практики*	Последующие дисциплины/модули, практики*
ОПК-3	Способен принимать решения, осуществлять стратегическое планирование и прогнозирование в профессиональной деятельности с использованием современных методов и программного инструментария сбора, обработки и анализа данных, интеллектуального оборудования и систем искусственного интеллекта		Научно-исследовательская работа (бизнес-практикум); Преддипломная практика; Цифровые бизнес-модели и управление на основе данных в e-commerce; Управление продажами и маркетинг для e-commerce; Управление клиентским опытом на маркетплейсе;
ПК-3	Способен осуществлять сопровождение развития существующего продукта		Научно-исследовательская работа (бизнес-практикум); Преддипломная практика; Продуктовый копирайтинг; Продвинутая аналитика и ML для e-commerce; Управление разработкой; Логистика и управление цепями поставок; Операционный менеджмент;
ПК-4	Способен организовывать и проводить общепрофилактические, адресные, индивидуальные мероприятия по противодействию распространения идеологии терроризма и идей неонацизма		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 и развитие бизнеса на макетплейсах» 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)
			1
<i>Контактная работа, ак.ч.</i>	36		36
Лекции (ЛК)	18		18
Лабораторные работы (ЛР)	0		0
Практические/семинарские занятия (СЗ)	18		18
<i>Самостоятельная работа обучающихся, ак.ч.</i>	90		90
<i>Контроль (экзамен/зачет с оценкой), ак.ч.</i>	18		18
Общая трудоемкость дисциплины	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	Введение в электронную коммерцию и экосистему маркетплейсов	1.1	Понятие e-commerce, структура онлайн-торговли, место маркетплейсов в глобальной и российской экономике	Сущность электронной коммерции как формы организации цифрового бизнеса; структура онлайн-торговли и место маркетплейсов в системе современной экономики; основные элементы экосистемы e-commerce, включая платформы, продавцов, покупателей, логистических и платежных посредников; особенности функционирования электронной торговли в глобальной и российской среде.	ЛК, СЗ
		1.2	Ключевые игроки рынка маркетплейсов РФ (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет и др.): сравнительная характеристика моделей и комиссий	характеристика ключевых игроков российского рынка маркетплейсов, включая Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет и другие платформы; сравнительный анализ их бизнес-моделей, принципов взаимодействия с продавцами, структуры комиссий и условий работы; критерии выбора платформы в зависимости от товара, целевой аудитории и стратегии продавца	ЛК, СЗ
		1.3	Тренды и законодательное регулирование электронной торговли: защита прав потребителей, маркировка товаров, налоговые аспекты	современные тенденции развития электронной торговли; нормативно-правовые основы функционирования e-commerce; защита прав потребителей в цифровой среде; требования к маркировке товаров, учету и налогообложению операций; влияние регуляторной среды на деятельность продавца и развитие бизнеса на маркетплейсе.	ЛК, СЗ
Раздел 2	Основы работы на маркетплейсе (на примере Wildberries)	2.1	Регистрация и настройка личного кабинета продавца: права, обязанности, загрузка первого товара	порядок регистрации продавца на маркетплейсе и настройки личного кабинета; права и обязанности участника платформы; подготовка исходных данных для начала работы; загрузка и оформление первого товара; базовые требования к контенту, документации и организационным процедурам, необходимым для запуска продаж.	ЛК, СЗ
		2.2	Модели товародвижения на маркетплейсе: FBO и FBS как объекты управленческих решений (экономика, риски, зоны ответственности)	модели товародвижения FBO и FBS как инструменты организации продаж на маркетплейсе; различия в распределении функций, затрат, рисков и зон ответственности между продавцом и платформой; критерии выбора логистической модели с учетом особенностей товара, ресурсов бизнеса и целей масштабирования; влияние выбранной схемы на операционную устойчивость и экономику продаж.	ЛК, СЗ
		2.3	Механизмы рейтингов, комиссии, штрафы и	механизмы формирования рейтинга продавца на платформе;	ЛК, СЗ

Номер раздела	Наименование раздела дисциплины	Наименование темы		Содержание темы	Вид учебной работы*
			управление репутацией продавца на платформе	структура комиссий, штрафов и иных финансовых условий работы; влияние качества сервиса, сроков исполнения заказов, отзывов и возвратов на репутацию продавца; методы управления репутацией и минимизации санкций со стороны маркетплейса.	
Раздел 3	Стратегические аспекты развития бизнеса на маркетплейсах	3.1	Методология анализа рыночных ниш и конкурентной среды: инструменты и источники данных маркетплейса	методология анализа рыночных ниш и конкурентной среды на маркетплейсах; использование доступных инструментов и источников данных для оценки спроса, предложения, ценового уровня и поведения конкурентов; выявление перспективных товарных направлений и факторов конкурентоспособности; обоснование выбора ниши для запуска или развития бизнеса.	ЛК, СЗ
		3.2	Финансовое моделирование старта: расчёт точки безубыточности, учёт транзакционных издержек и операционных потерь	основы финансового моделирования старта бизнеса на маркетплейсе; расчет точки безубыточности с учетом выручки, комиссий, логистических расходов, маркетинговых затрат и иных транзакционных издержек; учет операционных потерь, возвратов и рисков начального этапа; использование финансовой модели для оценки жизнеспособности проекта.	ЛК, СЗ
		3.3	Барьеры входа и факторы неуспеха на ранних этапах: систематизация типовых ошибок и построение карты критических решений	основные барьеры входа на маркетплейсы и причины неуспеха на ранних этапах развития бизнеса; типовые ошибки при выборе ниши, ценообразовании, организации логистики, управлении ассортиментом и взаимодействии с платформой; систематизация критических решений, определяющих устойчивость старта; подходы к снижению рисков и повышению вероятности успешного выхода на рынок.	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.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://university.rwb.ru/
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.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://university.rwb.ru/
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.	Дистанционные образовательные технологии. Доступ к платформе https://university.rwb.ru/

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

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

1. 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/545098> (дата обращения: 16.04.2026).

2. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301> (дата обращения: 16.04.2026).

Дополнительная литература:

1. Зараменских, Е. П. Основы бизнес-информатики : учебник и практикум для вузов / Е. П. Зараменских. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 470 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15039-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583832> (дата обращения: 28.04.2026).

2. Сергеев, В. И. Управление цепями поставок в цифровой экономике : учебник для вузов / В. И. Сергеев, А. Б. Виноградов, В. В. Дыбская и др. ; под общей редакцией В. И. Сергеева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 1005 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19672-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://web2.urait.ru/bcode/556885> (дата обращения: 16.04.2026).

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/>

- Научометрическая база данных Lens.org <https://www.lens.org>

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

1. Курс лекций по дисциплине «Электронная коммерция и развитие бизнеса на макетплейсах».

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

РАЗРАБОТЧИК:

Проректор по обучению
Университета RWB ООО
«RWB Образование»

Должность, БУП

Подпись

Волощук П.В.

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ БУП:

Должность БУП

Подпись

Фамилия И.О.

РУКОВОДИТЕЛЬ ОП ВО:

Доцент

Должность, БУП

Подпись

Назюта Сергей
Викторович

Фамилия И.О.