

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС**

**ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

Уровень образования: Подготовка кадров высшей квалификации (аспирантура)

**ПРОГРАММА КУРСА**

Нижегород  
2014

## **Разработчики УМК**

Кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии управления факультета социальных наук ННГУ М.В. Прохорова (Модули 1, 3, 4, 8, 11, 13)

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредитов Института экономики и предпринимательства ННГУ О.Р. Чепьюк (Модули 2, 9, 10, 14)

Ассистент ИЭП кафедры экономики фирмы Института экономики и предпринимательства ННГУ Т.О. Подольская (Модуль 6)

Юрисконсульт Центра коммерциализации технологий отдела Правового обеспечения инновационной деятельности ННГУ Д.О. Хуртин (Модуль 7)

Инженер 2-й категории Лаборатории «Студенческого Бизнес-Инкубатора» Института экономики и предпринимательства ННГУ А.С. Зорькин (Модуль 5, 12)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Н.И. ЛОБАЧЕВСКОГО»

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ  
Директор Института аспирантуры и  
докторантуры.



Б.И. Бедный  
2014 г.

Рабочая программа дисциплины

## **ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

Уровень образования: Подготовка кадров высшей квалификации (аспирантура)

Нижний Новгород

2014



## ПРОГРАММА КУРСА

### 1. Область применения

- 1.1 Курс предназначен для магистров и аспирантов, обучающихся по направлениям точных и гуманитарных наук и научно-педагогических работников ВУЗов, начинающих предпринимателей и руководителей проектов электронного бизнеса.
- 1.2 Сфера применения слушателями полученных общих и профессиональных компетенций:
- предпринимательская деятельность;
  - управленческая деятельность;
  - консультационная деятельность;
  - преподавательская деятельность.

### 2. Цель и задачи освоения дисциплины

- 2.1. **Цель** освоения данной дисциплины – сформировать и развить у слушателей способность и готовность к предпринимательской и управленческой деятельности, консультационным и образовательным проектам в сфере электронной коммерции.
- 2.2. **Задачи** освоения данной дисциплины:
- изучить современное состояние и перспективы развития электронной коммерции в России и за рубежом;
  - изучить бизнес-модели и формы организации продаж, роль аутсорсинга в электронной коммерции;
  - научиться определять целевую аудиторию бизнеса и её потребности, оценивать ёмкость рынка, выбирать перспективную маркетинговую стратегию и формат бизнеса;
  - научиться формировать ассортиментную матрицу, искать и подбирать поставщиков;
  - изучить особенности строения и управления сайтом в электронном бизнесе;
  - сформировать навыки медиапланирования и продвижения бизнеса в Интернете;
  - изучить законодательство, регламентирующее ведение электронного бизнеса;
  - изучить современные технологии управления логистическими процессами электронного бизнеса;



- изучить особенности расчётно-кассового обслуживания электронного бизнеса;
- научиться выбирать финансовую стратегию, изучить особенности налогообложения и бухгалтерского учёта электронного бизнеса;
- освоить технологии управления качеством электронного бизнеса;
- научиться прогнозировать и снижать риски и потери электронного бизнеса;
- развить навыки командообразования;
- развить навыки ведения деловой отчётности и оценки эффективности бизнес-проектов;
- развить навыки проведения деловых презентаций.

### **3. Характеристика подготовки по программе**

3.1. Нормативный срок освоения программы – 4 зачётных единицы (144 часа).

3.2. Обучение проходит в интерактивной форме, которая предполагает использование web-технологий, включая мобильные платформы, Skype, доступ к электронной библиотеке, участие слушателей в вебинарах, самостоятельную работу в социальных сетях, пользование Интернет-ресурсами, online-консультации преподавателей и кураторов проектов.

3.3. В качестве итоговой аттестационной работы предполагается подготовка и презентация проекта электронного бизнеса группы слушателей курса, которая выполняется непрерывно и последовательно под руководством куратора.

3.4. Режим обучения – 8 часов в неделю, что предполагает посещение деловых игр, просмотр вебинаров, изучение Интернет-ресурсов, проведение опросов, командную работу слушателей над проектами под руководством куратора.

### **4. Компетенции, формируемые у обучающихся в ходе освоения программы**

В результате освоения курса у обучаемых формируется широкий спектр общекультурных и профессиональных компетенций, важных и полезных для ведения предпринимательской и управленческой деятельности в сфере электронного бизнеса.

Преподаваемый курс формирует компетенции, относящиеся к трём направлениям подготовки (100700 «Торговое дело», 080500 «Бизнес-информатика», 080200 «Менеджмент»). Обучение сразу по трём смежным направлениям позволяет подготовиться к разнообразным видам деятельности:



инновационно-предпринимательской;  
организационно-управленческой,  
торгово-технологической;  
аналитической;  
консалтинговой;  
научно-исследовательской;  
педагогической;  
проектной.

#### 4.1 Общекультурные компетенции

##### **По направлению подготовки «Торговое дело»**

- способность совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-1);
- способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности (ОК-2);
- готовность к активному общению в научной, производственной и социально-общественной сферах деятельности; способность использовать на практике умения и навыки в организации научно-исследовательских и научно-производственных работ, в управлении коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на её социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности (ОК-3);
- способность самостоятельно приобретать с помощью информационных технологий и использовать в практической деятельности новые знания и умения, в том числе в инновационных областях, непосредственно не связанных со сферой деятельности, расширять и углублять своё научное мировоззрение (ОК-5);
- способность анализировать, синтезировать и критически резюмировать информацию, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя полноту ответственности (ОК-7);
- способность учитывать роль психологических свойств личности в профессиональной деятельности, своевременно выявлять и разрешать конфликтные ситуации, применять основные нормы и правила современного этикета (ОК-9).

##### **По направлению подготовки «Бизнес-информатика»**

- способность принимать организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность, в том числе в нестандартных ситуациях (ОК-3);
- способность к творческой адаптации к конкретным условиям выполняемых задач и их инновационным решениям (ОК-5).



**По направлению подготовки «Менеджмент»**

- обладание навыками публичных деловых и научных коммуникаций (ОК-6).

**4.1 Профессиональные компетенции**

**4.1.1** В инновационно-предпринимательской деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:

- управление инновационной и предпринимательской деятельностью в сфере информационно-коммуникационных технологий (ПК-16);
- управление внедрением инноваций для развития архитектуры предприятия (ПК-17).

**4.1.2** В организационно-управленческой деятельности по направлению подготовки «Торговое дело»:

- готовность к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности её хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за её реализацией и оценке эффективности путём аудита профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) (ПК-6).

**4.1.3** В организационно-управленческой деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:

- управление проектно-внедренческими коллективами (ПК-6);
- управление электронным предприятием и подразделениями электронного бизнеса несетевых компаний (ПК-7).

**4.1.4** В организационно-управленческой деятельности по направлению подготовки «Менеджмент»:

- способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1);
- способность разрабатывать корпоративную стратегию (ПК-2);
- умение использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач (ПК-3);
- способность разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-4).

**4.1.5** В торгово-технологической деятельности по направлению подготовки «Торговое дело»:



- способность самостоятельно осуществлять поиск и выбор инноваций, анализировать и оценивать экономическую эффективность профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной) (ПК-1);
  - готовность выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) (ПК-2);
  - способность выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-3);
  - готовность разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной) (ПК-4).
- 4.1.6** В аналитической деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:
- способность готовить аналитические материалы для оценки мероприятий и выработки стратегических решений в области информационно-коммуникационных технологий (ПК-1);
  - способность проводить анализ инновационной деятельности предприятия (ПК-2).
- 4.1.7** В аналитической деятельности по направлению подготовки «Менеджмент»:
- владение методами стратегического анализа (ПК-7);
  - способность подготовить аналитические материалы для управления бизнес-процессами и оценки их эффективности (ПК-8).
- 4.1.8** В консалтинговой деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:
- способность консультировать по вопросам развития ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-15).
- 4.1.9** В научно-исследовательской деятельности по направлению подготовки «Торговое дело»:
- способность к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-11).





- 4.1.10** В научно-исследовательской деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:
- способность проводить поиск и анализ инноваций в экономике, управлении и информационно-коммуникационных технологий (ПК-11);
  - способность проводить научные исследования для выработки стратегических решений в области информационно-коммуникационных технологий (ПК-12);
  - организовывать самостоятельную и коллективную научно-исследовательскую работу (ПК-13).
- 4.1.11** В научно-исследовательской деятельности по направлению подготовки «Бизнес-информатика»:
- способность организовывать самостоятельную и коллективную научно-исследовательскую работу (ПК-13).
- 4.1.12** В научно-исследовательской деятельности по направлению подготовки «Менеджмент»:
- способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой (ПК-11).
- 4.1.13** В педагогической деятельности по направлению подготовки «Торговое дело»:
- способность организовывать и проводить образовательную деятельность с учётом современных достижений методики преподавания и профессиональных знаний в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики, товароведения (ПК-14).
- 4.1.14** В педагогической деятельности по направлению подготовки «Менеджмент»:
- способность применять современные методы и методики преподавания управленческих дисциплин (ПК-13);
  - способность разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение для преподавания управленческих дисциплин (ПК-14).
- 4.1.15** В проектной деятельности по направлению подготовки «Торговое дело»:
- способность к проектированию и реализации информационного и технологического обеспечения профессиональной деятельности (ПК-9);
  - способность к поиску инновационных идей при проектировании, разработке, экспертизе и рекламе новых товаров и услуг, к оценке прогнозируемой и реальной



конкурентоспособности товаров и организаций, к прогнозированию и проектированию ассортимента товаров, к разработке бренд-технологий (ПК-10).

В результате освоения дисциплины слушатель должен

**знать:**

- актуальные тренды и перспективные направления в электронной коммерции;
- бизнес-модели электронной коммерции;
- формы организации продаж в электронной коммерции;
- форматы интернет-магазинов;
- основы категорийного менеджмента;
- особенности организации торгово-технологического процесса в электронной коммерции;
- особенности строения и управления сайтом в электронном бизнесе;
- основные нормативные акты, регулирующие сферу электронной коммерции в России;
- особенности организации электронного документооборота в интернет-коммерции;
- виды и модальности распределительной логистики;
- современные технологии распределительной логистики;
- формы и порядок расчётно-кассового обслуживания в электронной коммерции;
- виды и особенности налогообложения в электронной коммерции;
- типичные риски и источники потерь в электронной коммерции;
- типовые организационные структуры в электронной коммерции;
- ключевые показатели оценки эффективности электронного бизнеса.

**уметь:**

- осуществлять поиск и выбор инноваций, генерировать бизнес-идеи в сфере электронной коммерции;
- принимать организационно-управленческие решения и оценивать их эффективность;
- выявлять перспективные направления развития бизнеса;
- проводить маркетинговые исследования в Интернете и оценивать конъюнктуры рынка;



- определять целевую аудиторию бизнес-проекта и ёмкость рынка;
- определить основные требования к дизайну, функционалу и разработке Интернет-проекта;
- уметь искать, отбирать надёжных поставщиков и строить с ними долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество;
- организовывать рекламные кампании в Интернете;
- оценивать деловые риски;
- формировать проектные команды;
- разрабатывать и проводить образовательные программы по управлению коммерческими проектами, маркетингу, рекламе в Интернете, логистическими бизнес-процессами.

**владеть:**

- методикой построения организационно-управленческих моделей;
- навыками количественного и качественного анализа для принятия управленческих решений;
- навыками формирования ассортиментной матрицы и методами анализа ассортимента;
- навыками медиапланирования и продвижения бизнеса в Интернете;
- навыками организации командной работы;
- информационными технологиями для прогнозирования и управления бизнес-процессами;
- навыками подготовки отчётов и проведения деловых презентаций;
- навыками оценки эффективности и стоимости бизнеса;
- активными методами преподавания управленческих и коммерческих дисциплин.

## 5. Структура курса

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётных единицы, 144 часа, в том числе 14 модулей и итоговую аттестационную работу.

### 5.1 Список изучаемых модулей

1. Актуальные тренды и успешные проекты электронной коммерции. Отечественный и зарубежный опыт



2. Бизнес-модели и аутсорсинг в электронной коммерции
3. Определение целевой аудитории электронного бизнеса и его форматирование.  
Конкурентная борьба за своего потребителя
4. Формирование и оцифровка ассортиментной матрицы. Работа с поставщиками
5. Виртуальный образ электронного проекта
6. Брендирование и продвижение электронного бизнеса
7. Правовое обеспечение электронного бизнеса
8. Управление логистикой электронного бизнеса
9. Платёжные системы в электронном бизнесе
10. Финансовая стратегия и учёт в электронном бизнесе
11. Обеспечение качественного сервиса клиентам
12. Безопасность и снижение потерь в электронном бизнесе
13. Управление рабочей командой
14. Оценка эффективности электронного бизнеса

## 5.2 Структура программы

Структура программы представлена в Таблице 1.

Таблица 1. Структура программы курса «Электронная коммерция»

№ п/п	Наименование модулей	Всего, часов	В том числе		
			Информационная часть (лекции/ вебинары)	Самостоятельная работа (гlossарий, кейсы, творческое задание)	Отчётная процедура (вопросы для контроля, тест, презентация, проектный отчёт)
1	Актуальные тренды и успешные проекты в электронной коммерции. Отечественный и зарубежный опыт	8	2	4	2
2	Бизнес-модели и аутсорсинг в электронной коммерции	8	2	4	2
3	Определение целевой аудитории электронного бизнеса и его форматирование.	8	2	4	2



	Конкурентная борьба за своего потребителя				
4	Формирование и оцифровка ассортиментной матрицы. Работа с поставщиками	8	2	4	2
5	Виртуальный образ электронного проекта	8	2	4	2
6	Брендинг и продвижение электронного бизнеса	8	2	4	2
7	Правовое обеспечение электронного бизнеса	8	2	4	2
8	Управление логистикой электронного бизнеса	8	2	4	2
9	Платёжные системы в электронном бизнесе	8	2	4	2
10	Финансовая стратегия и учёт в электронном бизнесе	8	2	4	2
11	Обеспечение качественного сервиса клиентам	8	2	4	2
12	Безопасность и снижение потерь в электронном бизнесе	8	2	4	2
13	Управление рабочей командой	8	2	4	2
14	Оценка эффективности электронного бизнеса	8	2	4	2
15	Итоговая аттестационная	32	8	12	12



	работа			
--	--------	--	--	--

## 6. Требования к минимуму содержания программы

### 6.1 Форма учебно-тематического плана программы

Таблица 2. Учебно-тематический план программы курса «Электронная коммерция»

№ п/п	Наименование модулей	Всего, часов	В том числе		
			Информационная часть (лекции/вебинары)	Самостоятельная работа (гlossарий, кейсы, творческое задание)	Отчётная процедура (вопросы для контроля, тест, презентация, проектный отчёт)
1	Актуальные тренды и успешные проекты в электронной коммерции. Отечественный и зарубежный опыт <ul style="list-style-type: none"><li>• Рост электронной коммерции в России</li><li>• Понятие электронной коммерции</li><li>• Ключевые преимущества электронной коммерции</li><li>• Недостатки электронной коммерции</li><li>• Актуальные тренды в электронной коммерции России</li><li>• Отечественный и зарубежный опыт</li></ul>	8	2	4	2
2	Бизнес-модели и аутсорсинг в электронной коммерции <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды монетизации интернет-проектов</li><li>• Виды бизнес-моделей в</li></ul>	8	2	4	2



	пространстве Internet // сервис и услуги <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды бизнес-моделей в пространстве Internet // торговля</li></ul>				
3	Определение целевой аудитории электронного бизнеса. Конкурентная борьба за своего потребителя <ul style="list-style-type: none"><li>• Целевая аудитория и её потребности</li><li>• Ёмкость рынка</li><li>• Анализ и оценка конкурентов</li><li>• Конкурентная стратегия</li></ul>	8	2	4	2
4	Формирование и оцифровка ассортиментной матрицы. Работа с поставщиками <ul style="list-style-type: none"><li>• Что и как часто покупают в Рунете?</li><li>• Форматирование электронной коммерции</li><li>• Особенности формирования ассортиментной матрицы в электронной коммерции</li><li>• Категорийный менеджмент</li><li>• Оцифровка и материализация ассортиментной матрицы</li><li>• Критерии выбора поставщика в электронной коммерции</li></ul>	8	2	4	2
5	Виртуальный образ электронного проекта <ul style="list-style-type: none"><li>• Интернет-представительство проекта</li><li>• Связь названия и виртуального образа</li></ul>	8	2	4	2



	проекта (Нейминг) <ul style="list-style-type: none"><li>• Эргодизайн в построении веб коммуникаций</li></ul>				
6	Брендинг и продвижение электронного бизнеса	8	2	4	2
7	Правовое обеспечение электронного бизнеса <ul style="list-style-type: none"><li>• Реклама и публичная оферта. Проблема выбора формы договора</li><li>• Правила продажи товаров дистанционным способом</li><li>• Платежные системы. Электронные платежные системы</li></ul>	8	2	4	2
8	Управление логистикой электронного бизнеса <ul style="list-style-type: none"><li>• Виды логистики в электронной коммерции</li><li>• Выбор транспорта и модальности перевозок</li><li>• Автоматизация логистических процессов</li><li>• Фулфилмент-центры</li><li>• Последняя миля</li><li>• Выбор логистического оператора</li></ul>	6	2	2	2
9	Платёжные системы в электронном бизнесе <ul style="list-style-type: none"><li>• Платежи - основа интернет-бизнеса</li><li>• Электронные платежные системы</li></ul>	8	2	4	2
10	Финансовая стратегия и учёт в электронном бизнесе <ul style="list-style-type: none"><li>• Источники финансирования для старта интернет-бизнеса</li></ul>	8	2	4	2





	<ul style="list-style-type: none"><li>• Финансовая стратегия для владельцев Интернет-бизнеса</li><li>• Оценка стоимости интернет-бизнеса</li></ul>				
11	Обеспечение качественного сервиса клиентам <ul style="list-style-type: none"><li>• Возврат товара и предъявление претензий при оказании услуг</li><li>• Выполнение гарантийных обязательств</li><li>• Работа с отзывами клиентов</li><li>• Оценка качества обслуживания клиентов</li></ul>	8	2	4	2
12	Безопасность и снижение потерь в электронном бизнесе <ul style="list-style-type: none"><li>• Обеспечение безопасной работы компаний с веб-приложениями</li><li>• Обеспечение безопасной работы компаний в сети</li></ul>	8	2	4	2
13	Управление рабочей командой <ul style="list-style-type: none"><li>• Организационная структура и штатное расписание</li><li>• Корпоративная модель компетенций</li><li>• Поиск и отбор персонала</li><li>• Введение в должность и корпоративные тренинги</li><li>• KPI и оценка</li></ul>	8	2	4	2



	персонала • Формирование и сплочение команды				
14	Оценка эффективности электронного бизнеса • Электронный бизнес • как инвестиционный проект • Оценка операционной эффективности e-бизнеса • Оценка экономической эффективности интернет-бизнеса	8	2	4	2
15	Итоговая аттестационная работа	32	8	12	12

Для обеспечения программы слушатели используют информационные материалы, указанные в Таблице 3.

Таблица 3. Список информационных материалов

№ п/п	Направление работы	Формат материалов
1	Информационная часть	Текст лекций, приложения, глоссарий, презентации, видеолекции
2	Самостоятельная работа	Бизнес-кейс, приложения, литература и Интернет-ресурсы, творческое задание, критерии оценки творческого задания
3	Итоговая аттестационная работа	Формы итоговой презентации и итогового отчёта