

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Томский государственный педагогический университет»
(ТГПУ)**

УТВЕРЖДАЮ

Декан ТЭФ

Е.В. Колесникова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Электронная коммерция

Направление подготовки: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Предпринимательство

Форма обучения: очно-заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) утверждена на заседании кафедры проектного менеджмента «01» сентября 2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) одобрена учебно-методической комиссией факультета «01» сентября 2025 г.

1. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОП)

Цикл (раздел) ОП:	Б1.О.07
1.1	Дисциплины (модули) и практики, содержательно связанные с данной дисциплиной (модулем):
1.1.1	Информационно-коммуникационные технологии в профессиональном обучении
1.1.2	Логистика

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ОПК-9 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ИОПК-9.1 Ориентируясь на задачи профессиональной деятельности, обоснованно выбирает современные информационные технологии ИОПК-9.2 При решении задач профессиональной деятельности использует современные информационные технологии и понимает принципы их работы ИОПК-9.3 Владеет навыками применения современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности	Знать: современные информационные технологии Уметь: обоснованно выбирать современные информационные технологии, ориентируясь на задачи профессиональной деятельности Владеть: методами отбора современных информационных технологий, ориентируясь на задачи профессиональной деятельности
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИУК-9.1 Способен понимать экономические процессы и явления, происходящие в различных областях жизнедеятельности ИУК-9.2 Демонстрирует умение анализировать экономическую информацию, касающуюся различных областей жизнедеятельности ИУК-9.3 Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности	Знать: экономические процессы и явления Уметь: понимать экономические процессы и явления Владеть: методами понимания экономических процессов и явлений

3. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ И ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ)

№ п/п	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Всего часов	ПП
Раздел 1. 1. Сущность и задачи электронной коммерции.				
1.1	Понятие и сущность электронной коммерции. Характер и содержание процессов, выполняемых в электронной торговле. /Лек/	6	1	—
1.2	Понятие и сущность электронной коммерции. Характер и содержание процессов, выполняемых в электронной торговле. /Пр/	6	2	—
1.3	Предмет, содержание и задачи курса «Электронная коммерция». Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Развитие электронной коммерции в России. /Ср/	6	4	—
Раздел 2. 2. Деловой этикет в электронной коммерции.				
2.1	Профессиональные требования к коммерческому работнику. Личностные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. /Лек/	6	1	—
2.2	Профессиональные требования к коммерческому работнику. Личностные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. /Пр/	6	2	—
2.3	Профессиональные требования к коммерческому работнику. Личностные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта. /Ср/	6	4	—
Раздел 3. 3. Коммерческая информация и ее защита.				
3.1	Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны /Лек/	6	2	—
3.2	Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны /Пр/	6	2	—

3.3	Понятие коммерческой информации и источники ее получения. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны /Ср/	6	4	–
Раздел 4. 4. Организация хозяйственных связей в электронной коммерции.				
4.1	Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров. /Лек/	6	1	–
4.2	Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров. /Пр/	6	2	–
4.3	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. /Ср/	6	4	–
Раздел 5. 5. Организация расчетов в электронной коммерции.				
5.1	Безналичная форма расчетов. Порядок открытия счетов в банке. Сущность расчетов в электронной коммерции. Наличная форма расчетов. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции. /Лек/	6	1	–
5.2	Безналичная форма расчетов. Порядок открытия счетов в банке. Сущность расчетов в электронной коммерции. Наличная форма расчетов. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции. /Пр/	6	2	–
5.3	Безналичная форма расчетов. Порядок открытия счетов в банке. Сущность расчетов в электронной коммерции. Наличная форма расчетов. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции. /Ср/	6	4	–
Раздел 6. 6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.				
6.1	Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. /Лек/	6	1	–
6.2	Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. /Ср/	6	4	–
Раздел 7. 7. Организация биржевой торговли.				
7.1	Сущность, роль и развитие биржевой торговли. /Лек/	6	2	–
7.2	Сущность, роль и развитие биржевой торговли. /Пр/	6	2	–
7.3	Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. /Ср/	6	4	–
Раздел 8. 8. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах).				
8.1	Порядок и организация проведения аукциона. /Лек/	6	2	–
8.2	Порядок и организация проведения аукциона. /Пр/	6	2	–
8.3	Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. /Ср/	6	4	–
Раздел 9. 9. Особенности коммерческой работы в сфере услуг.				
9.1	Понятие услуг и их отличие от товаров. /Лек/	6	1	–
9.2	Классификация услуг. /Пр/	6	2	–
9.3	Особенности коммерции услуг. /Ср/	6	4	–
Раздел 10. 10. Планирование хозяйственной деятельности фирмы (стратегия и тактика).				
10.1	Планово-экономические методы реализации стратегии предпринимателя. Планирование производства и сбыта продукции. /Пр/	6	2	–
10.2	Функции и задачи планирования. Технология планирования. Долгосрочное и текущее планирование. Формирование портфеля заказов. /Ср/	6	6	–

Примечание: ПП – практическая подготовка.

4. ТРУДОЁМКОСТЬ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ, САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ФОРМАМ КОНТРОЛЯ

Объем в зачетных единицах: 2 з.е., в академических часах: 72 акад. час.

Формы контроля в семестрах:

зачеты 6

Вид занятий	Распределение по семестрам (в академических часах)							
	Итого				6			
	РУП		РПД		РУП		РПД	
	Всего	ПП	Всего	ПП	Всего	ПП	Всего	ПП
Лекции	12	–	12	–	12	–	12	–
Практические занятия	18	–	18	–	18	–	18	–
Самостоятельная работа	42	–	42	–	42	–	42	–
Итого часов	72	–	72	–	72	–	72	–

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

5.1. Учебная литература *

№ п/п	Автор(ы), составитель(и)	Заглавие	Издательство, год, количество страниц
1	Богак Т. В.	Коммерция: учебное пособие : электронный ресурс (http://fulltext.tspu.ru/OA/m2014-03.pdf)	Томск: Изд-во ТГПУ, 2014. – 140 с.
2	Половцева Ф. П.	Коммерческая деятельность: учебник для вузов	Москва: ИНФРА-М, 2009. – 246, [1] с.

5.2. Перечень электронных образовательных ресурсов, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения учебной дисциплины (модуля) *

1	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (https://elibrary.ru/)
2	Научная библиотека им. А.М. Волкова ТГПУ (https://libserv.tspu.edu.ru/)
3	УИС Россия (Университетская информационная система РОССИЯ) (http://uisrussia.msu.ru)

5.3. Перечень программного обеспечения (лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства), используемого при осуществлении образовательного процесса по учебной дисциплине (модулю)

1	Офисный пакет Microsoft Office Проприетарное (коммерческое) программное обеспечение на базе операционной системы Windows, включающее текстовый процессор Word, табличный процессор Excel, программу подготовки презентаций PowerPoint и систему управления базами данных Access.
2	Стандартный офисный пакет Свободно распространяемое и/или проприетарное (коммерческое) программное обеспечение, включающее текстовый процессор, табличный процессор, программу подготовки презентаций.
3	Справочно-правовая информационная система Информационная система, программно-информационный комплекс которой включает в себя информационные базы правовой информации (текстов указов, постановлений и решений различных государственных органов, нормативных документов и т.п.) и программные средства, позволяющие специалисту производить поиск, выборку и печать правовой информации.

* Примечание к разделу.

Дата обращения к электронным учебным изданиям (включая электронные издания из электронных библиотечных систем), электронным образовательным ресурсам, современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам совпадает с датой утверждения рабочей программы учебной дисциплины (модуля).

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

6.1. Учебная аудитория для проведения:

- занятий лекционного типа,
- занятий семинарского (практического) типа,
- групповых и индивидуальных консультаций,
- текущего контроля и промежуточной аттестации.

ОСНАЩЕНИЕ:

Учебная аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, для проведения занятий лекционного типа, практических занятий (семинарского типа), курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Для проведения занятий лекционного типа обучающимся предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

6.2. Помещения для самостоятельной работы обучающихся.

ОСНАЩЕНИЕ:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные учебной мебелью. Рабочие места обучающихся

оборудованы компьютерной техникой и подключены в локальную вычислительную сеть, в т.ч. с использованием беспроводного Wi-Fi подключения, с возможностью выхода в глобальную сеть Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Комплект свободно распространяемого программного обеспечения или проприетарного (коммерческого) программного обеспечения, включая

- браузер,
- просмотрщики pdf- и djvu-файлов,
- офисный пакет (в т.ч. текстовый процессор, табличный процессор, программа подготовки презентаций).

6.3. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Методические рекомендации для обучающихся по освоению учебной дисциплины (модуля)

В соответствии с учебным планом соответствующей специальности дисциплина «Электронная коммерция» изучается студентами в 6 семестре.

Успешное изучение курса требует от студентов активной работы на семинарах, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой.

Семинарское занятие – важная форма самостоятельной работы студентов над научной, учебной и периодической литературой. Именно на семинарском занятии каждый студент имеет возможность проверить глубину усвоения учебного материала, показать знание категорий, положений и инструментов Коммерция, и уметь их применить для аргументированной и доказательной оценки коммерческих процессов, происходящих на предприятиях. Участие в семинаре позволяет студенту соединить полученные теоретические знания с решением конкретных практических задач и моделей в области коммерции.

Семинарские занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Конкретные пропорции разных видов работы в группе, а также способы их оценки, определяются преподавателем, ведущим занятия.

Для выполнения письменных домашних заданий студентам необходимо внимательно прочитать соответствующий раздел учебника и проработать аналогичные задания, рассматриваемые преподавателем на семинарских занятиях.

Основным методом обучения является самостоятельная работа студентов с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными, информацией об экономических событиях в России.

Основными формами итогового контроля и оценки знаний студентов по коммерции является зачет. На зачете студенты должны продемонстрировать не только теоретические знания, но и практические навыки пользования инструментарием коммерции, поэтому на итоговом контроле помимо теоретических вопросов студенту предлагается выполнить практическое задание.

Постоянная активность на занятиях, готовность ставить и обсуждать актуальные проблемы курса - залог успешной работы и положительной оценки.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Представлены в Приложении.

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля) составлена в соответствии с учебным планом, федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Разработчик(и) рабочей программы учебной дисциплины (модуля):

Селиверстов Алексей Алексеевич, доцент

**ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Электронная коммерция

Направление подготовки: 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль): Предпринимательство

Форма обучения: очно-заочная