

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронная коммерция и финансовые рынки»

Дисциплина «Электронная коммерция и финансовые рынки» является частью программы бакалавриата «Прикладная информатика (общий профиль, СУОС)» по направлению «09.03.03 Прикладная информатика».

Цели и задачи дисциплины

Цель – формирование представлений о возможностях электронной коммерции; изучение теоретических основ электронной коммерции, формирование практических навыков использования технологий электронной коммерции и сетевой экономики на потребительском рынке и в процессах межфирменного взаимодействия. Формирование навыков работы в Интернете на электронных торговых площадках; ознакомление с организацией межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции. Задачи: • Поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов электронного бизнеса и сетевой экономики; • Участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений контрагентов электронного бизнеса и сетевой экономики, на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы; • Разработка информационного обеспечения коммерческой, логистической и рекламной деятельности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств..

Изучаемые объекты дисциплины

• Процессы и условия формирования сетевой экономики; • Социально-экономические проблемы функционирования сетевых организаций; • Понятия, характеристика и структура электронной коммерции; • Маркетинг поисковых машин и социальных сетей; • Финансовые и информационные потоки..

Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Распределение по семестрам в часах	
		Номер семестра	
		7	
1. Проведение учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) в форме:	72	72	
1.1. Контактная аудиторная работа, из них:			
- лекции (Л)	32	32	
- лабораторные работы (ЛР)			
- практические занятия, семинары и (или) другие виды занятий семинарского типа (ПЗ)	36	36	
- контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4	
- контрольная работа			
1.2. Самостоятельная работа студентов (СРС)	72	72	
2. Промежуточная аттестация			
Экзамен			
Дифференцированный зачет	9	9	
Зачет			
Курсовой проект (КП)			
Курсовая работа (КР)			
Общая трудоемкость дисциплины	144	144	

Краткое содержание дисциплины

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
7-й семестр				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
Раздел 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса	16	0	18	36
<p>Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса. Характеристики объектов и субъектов электронного бизнеса. Предмет, цель, задачи, содержание и структура курса «Электронный бизнес и сетевая экономика». Взаимосвязь курса с другими экономическими дисциплинами. Требования и методические рекомендации по изучению курса и его библиографическое обеспечение. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики. Основные типы электронной коммерции: интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и интернет-коммерции. Субъектный состав электронной коммерции. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке. Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.</p> <p>Тема 2. Организационно-технологические основы электронного бизнеса в сети Интернет. Особенности мобильной и телевизионной коммерции. Виды и краткая характеристика компьютерных сетей, их общие черты и отличия. Технологии обмена информацией в компьютерных сетях (клиент-серверные системы). Характеристики сети Интернет как информационно-технологической среды электронной коммерции. Технологии, протоколы и сервисы сети Интернет.</p>				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
<p>Особенности создания и функционирования Интранет и Экстранет сетей. Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет.</p> <p>Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.</p> <p>Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Логистика мобильной коммерции.</p> <p>Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.</p>				
<p>Раздел 2. Электронная бизнес: межфирменное взаимодействие и коммерция на потребительском рынке</p>	16	0	18	36
<p>Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.</p> <p>Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.</p> <p>Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет-нет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки.</p> <p>Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.</p> <p>Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок.</p> <p>Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.</p> <p>Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам: изготовление и размещение «сетевой» рекламы и осуществление Интернет-маркетинга; создание «виртуальных» офисов и «call-центров»; организация «виртуальных» выставок; банковские операции.</p> <p>Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для</p>				

Наименование разделов дисциплины с кратким содержанием	Объем аудиторных занятий по видам в часах			Объем внеаудиторных занятий по видам в часах
	Л	ЛР	ПЗ	СРС
<p>реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов. Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет. Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы.</p> <p>Тема 4. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России. Организация и регулирование электронной коммерции в экономически развитых странах. Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России. Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности. Стратегии развития и государственного регулирования процессов электронной коммерции в США и Канаде. Организация и регулирование электронной коммерции в странах ЕС. Особенности развития и регулирования процессов электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии.</p>				
ИТОГО по 7-му семестру	32	0	36	72
ИТОГО по дисциплине	32	0	36	72