

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
к.э.н., доцент Измestьев А.А.



17.06.2019г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Б1.Б.25. Электронная коммерция**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
Направленность (профиль): Управление бизнесом  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	3	3
Семестр	31	31
Лекции (час)	28	4
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	42	6
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	110	170
Курсовая работа (час)		
Всего часов	180	180
Зачет (семестр)	31	31
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2019

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02  
Менеджмент.

Автор М.Ф. Гуторов

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры  
менеджмента, маркетинга и сервиса

Заведующий кафедрой О.Н. Баева

## 1. Цели изучения дисциплины

### 1. Цели изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Электронная коммерция» является овладение теоретическими основами электронной коммерции и практическими навыками использования средств электронной коммерции, ознакомление с основными технологиями электронной коммерции и методами работы с ними.

Освоение дисциплины предполагает:

- формирование системы профессиональных знаний, умений и компетенций в вопросах понимания законов и принципов, по которым осуществляется электронная коммерция в коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг;
- изучение задач и инструментов электронной коммерции как элемента электронного бизнеса;
- изучение информационных ресурсов и особенностей их использования для решения задач электронной коммерции;
- использование технологий информационных систем в электронной коммерции;
- знакомство с методами обеспечения информационной безопасности в электронной коммерции;
- знакомство с правовыми аспектами электронного бизнеса.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ОПК-7	способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности
ПК-11	владение навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов

### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-7 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-	З. знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж У. уметь решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с

коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности Н. владеть навыками применения информационного обеспечения комплекса методов, инструментов, средств и основных форм электронной коммерции
ПК-11 владение навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов	З. знать понятие, виды и функции документов, а также принципы и этапы функционирования системы документооборота в организации

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Базовая часть.

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед., 180 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	4
Практические (сем, лаб.) занятия	42	6
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	110	170
Всего часов	180	180

### 5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

#### 5.1. Содержание разделов дисциплины

##### Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Теоретические основы электронной коммерции	31	3	1			Коммуникационные технологии коммерции
1.1	Понятие и сущность	31			10		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	электронной коммерции. Теоретические основы электронной коммерции						
1.2	Системы B2C на потребительском рынке товаров и услуг	31			10		
1.3	Модели ведения электронной коммерции	31					
1.4	Системы B2B в корпоративном секторе	31			16		
1.5	Отечественные и международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	31			16		
1.6	Системы электронного обмена данными	31			13		
1.7	Электронные платежи и системы электронных платежей.	31			13		
1.8	Правовые основы электронной коммерции.	31			13		
1.9	Автоматизация идентификации товаров	31			13		
1.10	Безопасность электронной коммерции	31			13		
1.11	Эффективность электронной коммерции	31			13		
2	Продвижение товаров и услуг в сети Интернет	31	1	5			
2.1	Системы контекстной реклам Яндекс Директ Google AdWords	31			20		Творческое задание. 1
2.2	Организация и проведение рекламной компании Интернете	31			20		Творческое задание 2
	ИТОГО		4	6	170		

**Очная форма обучения**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1.1	Понятие и сущность электронной коммерции. Теоретические основы электронной коммерции	31	2	2	4		Коммуникационные технологии коммерции
2	Модели ведения электронной коммерции	31					Реферат
2.1	Системы B2B в корпоративном секторе	31	2	2	6		
2.2	Системы B2C на потребительском рынке товаров и услуг	31	2	2	6		
3	Системы электронного обмена данными	31	2	2	6		Тест 2
4	Отечественные и международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	31	2	2	6		Тест 3
5	Автоматизация идентификации товаров	31	2	2	8		
6	Электронные платежи и системы электронных платежей.	31	2	2	6		Эссе
7	Правовые основы электронной коммерции.	31	2	2	6		Тест 4
8	Безопасность электронной коммерции	31	2	2	8		Тест 5
9	Эффективность электронной коммерции	31	2	2	6		Доклад
10	Продвижение товаров и услуг в сети Интернет	31					
10.1	Системы контекстной реклам Яндекс Директ Google AdWords	31	4	12	20		Творческое задание. 1
10.2	Организация и проведение рекламной компании в Интернете	31	4	10	28		Творческое задание 2

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	ИТОГО		28	42	110		

## 5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Понятия и сущность электронной коммерции	Понятие электронной коммерции. История электронной коммерции. Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества использования электронной коммерции.
02	Модели ведения электронной коммерции Системы B2B в корпоративном секторе	Торгово-закупочные B2B системы. Корпоративные представительства в Интернете. Виртуальные предприятия. Мобильная коммерция.
03	Модели ведения электронной коммерции Системы B2C на потребительском рынке товаров и услуг	Участники деловых операций. Электронные торговые площадки (ЭТП). Возможности и преимущества ЭТП. Характеристики основных ЭТП модели B2C. Характеристики основных ЭТП, модели B2B, B2G.G2B.
04	Системы электронного обмена данными	Электронный документооборот. Возможности ЭОД. Необходимость стандартизации ЭОД
05	Отечественные и международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	Международные организации по стандартизации. ISO, ее стандарты и сертификаты. Международная торговая номенклатура. Международные правила толкования торговых терминов- ИНКОТЕРМС. Отечественные регистрационные коды. Коды статистики. Коды товарной номенклатуры.
06	Автоматизация идентификации товаров	Штриховое кодирование. Возможности кодирования. Радиочастотная идентификация RFID.
07	Электронные платежи и системы электронных платежей.	Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей. Платежные инструменты. Виды платежных систем. Отечественные ЭПС и их характеристика. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами. Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций.
08	Правовые основы электронной коммерции.	Правовое регулирование взаимоотношений в электронном бизнесе. Сферы правового регулирования. Международные правовые системы. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России
09	Безопасность электронной коммерции	Информационная безопасность. Основные меры информационной безопасности. Электронная цифровая подпись. Отечественные средства защиты информации.
10	Эффективность электронной	Основные понятия эффективности электронной коммерции. Методы оценки Эффективность систем электронной

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	коммерции	коммерции. Оценка эффективности вложений в информационные технологии.
11	Организация и проведение рекламной компании в Яндекс Директ	Проведение рекламной компании в сети Интернет Виды рекламы Контекстная реклама, Виды контекстной рекламы, Яндекс Директ и Googl adwords
12	Системы контекстной реклам Яндекс Директ Google AdWords	Виды рекламы Контекстная реклама, Виды контекстной рекламы, Яндекс Директ и Googl adwords

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1.1	Понятие и сущность электронной коммерции.. Понятие электронной коммерции. Предмет электронной коммерции. История электронной коммерции. Факторы развития систем электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции. Базовые технологии электронной коммерции (техничко-экономические и правовые основы). Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью теста.
2.1	Предприятия электронной коммерции сектора В2В. Компьютерная симуляция торгов и аукционов на ЭТП (Регистрация на торговой демо-площадке //demo.b2b-center.ru, выставить объявление о продаже/покупке, объявить аукцион, принять участие в торгах.). Компьютерная симуляция электронных торгов. Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью предоставления реферата
2.2	Системы В2С на потребительском рынке товаров и услуг. Определить участников деловых операций.. Характеристики модели В2С. Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью предоставления реферата
3	Системы электронного обмена данными. Определение ЭОД, его сферы применения. Возможности ЭОД. Типы сообщений в ЭОД Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью теста.
4	Отечественные и международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции. Международных организации по стандартизации. ISO, ее стандарты и сертификаты. Международная торговая номенклатура. Международные правила толкования торговых терминов- ИНКОТЕРМС. Регистрационным кодам. Коды статистики. Коды товарной номенклатуры
5	Автоматизация идентификации товаров. Штриховое кодирование. Радиочастотная идентификация RFID. Терминалы сбора данных. Программное обеспечение ТСД.
6	Электронные платежи и системы электронных платежей.. Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей. Виды платежных



№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	систем Характеристика платежных систем Интегрированные платежные системы.
7	Правовые основы электронной коммерции.. Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе. Сферы правового регулирования. Международные правовые системы. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России. Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью теста.
8	Безопасность электронной коммерции. Термины и определения. Виды и источники угроз. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Контроль результатов усвоения студентами материала темы с помощью теста.
10	Системы контекстной реклам Яндекс Директ Google AdWords. Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Используя бесплатный конструкторы сайтов, WIX Разработать мо-дель Landing Page.
10	Организация и проведение рекламной компании Интернете. Используя Яндекс Директ разработать рекламную компанию используя разработанную Landing Page

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

### 6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1.1. Понятие и сущность электронной коммерции. Теоретические основы электронной коммерции	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Коммуникационные технологии коммерции	Прохождение теста 5 баллов (2)
2		ПК-11	З.знать понятие, виды	Коммуникационные	Доля правильных

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			и функции документов, а также принципы и этапы функционирования системы документооборота в организации	технологии коммерции	ответов (3)
3	2. Модели ведения электронной коммерции	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Реферат	Реферат представленный в срок и правильно оформленный 10 баллов (10)
4	3. Системы электронного обмена данными	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Тест 2	Прохождение теста 5 баллов (5)
5	4. Отечественные и международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и	Тест 3	Прохождение теста 5 баллов (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			объектах электронного рынка и электронных продаж		
6	6. Электронные платежи и системы электронных платежей.	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Эссе	Эссе 5 баллов (5)
7	7. Правовые основы электронной коммерции.	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Тест 4	Прохождение теста 5 баллов (5)
8	8. Безопасность электронной коммерции	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Тест 5	Прохождение теста 5 баллов (5)
9	9.	ОПК-7	З.знать о сущности и	Доклад	ЫВ (10)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	Эффективность электронной коммерции		цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж		
10	10.1. Системы контекстной реклам Яндекс Директ Google AdWords	ОПК-7	З.знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж	Творческое задание. 1	Выполнения полного цикла создания LP (25)
11	10.2. Организация и проведение рекламной компании в Интернете	ОПК-7	У.уметь решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности Н.владеть навыками применения информационного обеспечения комплекса методов, инструментов, средств и основных форм	Творческое задание 2	Создание рекламной компании в Яндекс Директ (25)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			электронной коммерции		
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

### Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 31.

#### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (60 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 4 балла. Сумма баллов составляет оценку за тест.

**Компетенция: ОПК-7 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности**

Знание: знать о сущности и цели, типах, видах и организационных формах осуществления современной электронной коммерции с применением информационно-коммуникационных технологий; о структуре, субъектах и объектах электронного рынка и электронных продаж

#### 1. Итоговый Тест 1

**Компетенция: ПК-11 владение навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов**

Знание: знать понятие, виды и функции документов, а также принципы и этапы функционирования системы документооборота в организации

#### 2. Итоговый Тест 2

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 20 баллов – Landing Page соответствует техническому описанию (BRIF). Работают необходимые разделы, Студент может пояснить все разделы и расчеты проекта. 20 баллов – Landing Page соответствует техническому описанию (BRIF), содержит необходимые разделы, соответствующие выбранному бизнесу (каталог, корзина, оплата и доставка, обратная связь и т.п.), каталог содержит не менее 5 наименований товаров или услуг, сайт загружается, можно сделать покупку, администратор может отследить поступление и исполнение заказа. Студент может пояснить все этапы разработки проекта, предложить направления совершенствования сайта..

**Компетенция: ОПК-7 способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности**

Умение: уметь решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Задача № 1. Задание № 1. Используя один бесплатный конструктор сайтов WIX, создать и продемонстрировать работу Landing Page. Сайт может разрабатываться до экзамена.

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: 20 баллов – Настроена контекстная рекламная компания в Яндекс Директ. Настроены ключевые слова, таргетинг, тарифные планы, Студент может пояснить все разделы и расчеты проекта. 10 баллов – Настроена рекламная компания в Яндекс Директ. Частично не настроены ключевые слова, таргетинг, тарифные планы, Студент может пояснить все разделы и расчеты проекта. 0 баллов – Рекламная компания в Яндекс Директ не настроена . , Студент не может пояснить все разделы и расчеты проекта..

**Компетенция: ПК-11 владение навыками анализа информации о функционировании системы внутреннего документооборота организации, ведения баз данных по различным показателям и формирования информационного обеспечения участников организационных проектов**

Навык: владеть навыками применения информационного обеспечения комплекса методов, инструментов, средств и основных форм электронной коммерции

Задание № 1. Задание № 1. Используя технологии Яндекс Директ настроить контекстную рекламу продукции или услуги представленной на созданной Landing Page, Настройка контекстной рекламной компании может осуществляться до зачета

#### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 38.03.02 Менеджмент  
Профиль - Управление бизнесом  
Кафедра менеджмента, маркетинга и  
сервиса  
Дисциплина - Электронная коммерция

#### БИЛЕТ № 1

1. Тест (60 баллов).
2. Задание № 1. Используя один бесплатный конструктор сайтов WIX, создать и продемонстрировать работу Landing Page. Сайт может разрабатываться до экзамена. (20 баллов).
3. Задание № 1. Используя технологии Яндекс Директ настроить контекстную рекламу продукции или услуги представленной на созданной Landing Page, Настройка контекстной рекламной компании может осуществляться до зачета (20 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ М.Ф. Гуторов

## 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### а) основная литература:

1. Нельзина О. Г. Информационные системы для электронной коммерции. учеб. пособие/ О. Г. Нельзина.- Ростов н/Д: Феникс, 2008.-271 с.
2. Гаврилов Л. П., Соколов С. В. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию/ Л. П. Гаврилов, С. В. Соколов.- М.: Финансы и статистика, 2006.-335 с.
3. Журкович Р. Ю. Обзор систем электронной коммерции/ Р. Ю. Журкович.- Новосибирск, 2003.-47 с.
4. Юрасов А. В. Основы электронной коммерции. учеб. для вузов. допущено УМО по образованию в обл. приклад. информатики/ А. В. Юрасов.- М.: Горячая линия-Телеком, 2008.-480 с.
5. Евтюшкин А. Особенности национальной электронной коммерции/ А.Евтюшкин// Финансовый бизнес
6. Юрасов А. В. Электронная коммерция. [учеб. пособие]/ А. В. Юрасов.- М.: Дело, 2003.-479 с.
7. Сибирская Е. В., Старцева О. А. Электронная коммерция. учеб. пособие для вузов. допущено УМО по образованию в обл. произв. менеджмента/ Е. В. Сибирская, О. А. Старцева.- М.: ФОРУМ, 2008.-287 с.
8. Кобелев О. А. Электронная коммерция. 4-е изд. перераб. и доп./ О.А. Кобелев.- Москва: Дашков и Ко, 2012.-684 с.
9. Холмогоров В. Электронная коммерция в Интернете/ В.Холмогоров// Желтые страницы INTERNET
10. Савельев А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом. правовое регулирование/ А.И. Савельев.- Москва: Статут, 2014.-543 с.
11. Алексунин В. А., Родигина В. В. Электронная коммерция и маркетинг в интернете. учеб. пособие. 3-е изд./ В. А. Алексунин, В. В. Родигина.- М.: Дашков и К, 2008.-214 с.
12. Поваляев А. Электронный бизнес/ А.Поваляев// N2., С.30-34., 2001, ч.з 2-202
13. [Аверченков В.И. Мониторинг и системный анализ информации в сети Интернет \[Электронный ресурс\] : монография / В.И. Аверченков, С.М. Роцин. — Электрон. текстовые данные. — Брянск: Брянский государственный технический университет, 2012. — 160 с. — 5-89838-188-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/7001.html>](#)
14. [Акулич, М. В. Интернет-маркетинг \[Электронный ресурс\] : учебник для бакалавров / М. В. Акулич. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 352 с. — 978-5-394-02474-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60599.html>](#)
15. [Балдин К.В. Информационные системы в экономике \[Электронный ресурс\] : учебник / К.В. Балдин, В.Б. Уткин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 395 с. — 978-5-394-01449-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52298.html>](#)
16. [Банковские операции в Интернет \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Ю.В. Американи \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2009. — 120 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10616.html>](#)
17. [Басалова Г.В. Основы криптографии \[Электронный ресурс\] / Г.В. Басалова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий \(ИНТУИТ\), 2016. — 282 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52158.html>](#)
18. [Баяндин Н.И. Информационно-аналитическое обеспечение безопасности бизнеса. Деловая разведка \[Электронный ресурс\] : учебник / Н.И. Баяндин. — Электрон. текстовые](#)

- данные. — СПб. : Интермедия, 2017. — 264 с. — 978-5-4383-0122-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66801.html>
19. Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 384 с. — 978-5-394-02411-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60455.html>
20. Брацун Д.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс] : электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения / Д.А. Брацун. — Электрон. текстовые данные. — Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013. — 97 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32089>.
21. Брацун Д.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс]: электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения/ Д.А. Брацун— Электрон. текстовые данные.— Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013.— 97 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32089.html>
22. Бураков П.В. Корпоративные информационные системы [Электронный ресурс]: учебное пособие/ П.В. Бураков— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Университет ИТМО, 2014.— 100 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67226.html>
23. Вдовин В.М. Информационные технологии в финансово-банковской сфере [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 302 с. — 978-5-4486-0237-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71737.html>
24. Вдовин В.М. Предметно-ориентированные экономические информационные системы [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, А.А. Шурупов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 386 с. — 978-5-394-02262-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60492.html>
25. Вельц О.В. Информатика [Электронный ресурс] : лабораторный практикум / О.В. Вельц, И.П. Хвостова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 197 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69384.html>
26. Гаспариан М.С. Информационные системы и технологии [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.С. Гаспариан, Г.Н. Лихачева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 370 с. — 978-5-374-00192-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10680.html>
27. Головицына М.В. Информационные технологии в экономике [Электронный ресурс]/ М.В. Головицына— Электрон. текстовые данные.— М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016.— 589 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52152.html>.— ЭБС «IPRbooks»
28. Евдокимов А.П. Создание сайтов своими руками на Bootstrap [Электронный ресурс] / А.П. Евдокимов, М.В. Финков. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Наука и Техника, 2017. — 240 с. — 978-5-94387-738-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73050.html>
29. Есаулова С.П. Информационные технологии туристической индустрии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ С.П. Есаулова— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 152 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/940.html>
30. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. — 327 с. — 978-5-282-03365-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>
31. Катунин Г.П. Основы инфокоммуникационных технологий [Электронный ресурс] : учебник / Г.П. Катунин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 797 с. — 978-5-4486-0335-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74561.html>



32. [Кобелев О.А. Электронная коммерция \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / О.А. Кобелев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 684 с. — 978-5-394-01738-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60477.html>](#)
33. [Ловцов Д.А. Геоинформационные системы \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Д.А. Ловцов, А.М. Черных. — Электрон. текстовые данные. — М. : Российский государственный университет правосудия, 2012. — 192 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14482.html>](#)
34. [Майстренко Н.В. Мультимедийные технологии в информационных системах \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Н.В. Майстренко, А.В. Майстренко. — Электрон. текстовые данные. — Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2015. — 81 с. — 978-5-8265-1478-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64124.html>](#)
35. [Макаренкова Е.В. Электронная коммерция \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Е.В. Макаренкова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2010. — 136 с. — 978-5-374-00374-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11134.html>](#)
36. [Мартиросян К.В. Интернет-технологии \[Электронный ресурс\]: учебное пособие/ К.В. Мартиросян, В.В. Мишин— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015.— 106 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63089.html>.— ЭБС «IPRbooks»](#)
37. [Медведева М.А. Электронный бизнес. Часть 1 \[Электронный ресурс\]: учебное пособие/ М.А. Медведева, М.А. Медведев— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016.— 108 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69764>.](#)
38. [Мишин В.В. Технологии Internet-коммерции \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / В.В. Мишин, К.В. Мартиросян. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 102 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63144.html>](#)
39. [Мишова В.В. Мультимедийные технологии \[Электронный ресурс\] : практикум для студентов, обучающихся по направлению подготовки 51.03.06 «Библиотечно-информационная деятельность», профиль «Технология автоматизированных библиотечно-информационных систем», квалификация \(степень\) выпускника «бакалавр» / В.В. Мишова. — Электрон. текстовые данные. — Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2017. — 80 с. — 978-5-8154-0374-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66358.html>](#)
40. [Неелова Н. Энциклопедия поискового продвижения Ingate \[Электронный ресурс\] / Н. Неелова. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Альпина Паблишер, Питер, 2016. — 520 с. — 978-5-496-00797-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48556.html>](#)
41. [Организация безопасной работы информационных систем \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению 230400 «Информационные системы и технологии», 230701 «Прикладная информатика» / Ю.Ю. Громов \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014. — 132 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/64142.html>](#)
42. [Performance-маркетинг \[Электронный ресурс\] : заставьте интернет работать на вас / Г.В. Загребельный \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 272 с. — 978-5-9614-5816-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58562.html>](#)
43. [Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом \[Электронный ресурс\] : правовое регулирование / А.И. Савельев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Статут, 2014. — 543 с. — 978-5-8354-1018-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html>](#)

## **б) дополнительная литература:**

1. Тедеев А. А. Налогообложение в электронной коммерции: преодоление пробелов/ Тедеев// ЭКО.
2. [Бердышев С.Н. Секреты эффективной интернет-рекламы \[Электронный ресурс\] : практическое пособие / С.Н. Бердышев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016. — 121 с. — 978-5-394-01667-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/57111.html](http://www.iprbookshop.ru/57111.html)
3. [Бузин В.Н. Медиапланирование. Теория и практика \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Реклама», «Маркетинг», «Психология», «Социология», «Журналистика» / В.Н. Бузин, Т.С. Бузина. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 492 с. — 978-5-238-01769-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52673.html](http://www.iprbookshop.ru/52673.html)
4. [Васильев Р.Б. Управление развитием информационных систем \[Электронный ресурс\] / Р.Б. Васильев, Г.Н. Калянов, Г.А. Лёвочкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий \(ИНТУИТ\), 2016. — 507 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62828.html](http://www.iprbookshop.ru/62828.html)
5. [Вдовин В.М. Информационные технологии в налогообложении \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова, А.В. Смирнова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 206 с. — 978-5-4486-0235-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71735.html](http://www.iprbookshop.ru/71735.html)
6. [Вдовин В.М. Информационные технологии в финансово-банковской сфере \[Электронный ресурс\] : практикум / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 245 с. — 978-5-4486-0239-9. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/71738.html](http://www.iprbookshop.ru/71738.html)
7. [Информационные технологии в бизнес-планировании \[Электронный ресурс\] : лабораторный практикум / . — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 98 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/75574.html](http://www.iprbookshop.ru/75574.html)
8. [Информационные технологии и управление предприятием \[Электронный ресурс\] / В.В. Баронов \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 327 с. — 978-5-4488-0086-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/63813.html](http://www.iprbookshop.ru/63813.html)

## **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Коммерческий информационно-аналитический центр, адрес доступа: <http://www.cia-center.ru/>. доступ неограниченный
- НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика», адрес доступа: <http://www.cals.ru/>. доступ неограниченный
- Новости недели на упрощённом русском языке, адрес доступа: <http://www.nclrc.org/webcasts/russian/>. доступ неограниченный
- Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок, адрес доступа: <http://www.zakupki.gov.ru>. доступ неограниченный
- Официальный сайт Института Госзакупок, адрес доступа: <http://www.roszakupki.ru>. доступ неограниченный
- Сайт Банка России, адрес доступа: <http://www.cbr.ru>. доступ неограниченный
- Сайт Всемирной торговой организации, адрес доступа: <http://www.wto.org>. доступ неограниченный

- Товароведение и экспертиза, адрес доступа: <http://www.znaytovar.ru/>. доступ неограниченный
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: [http://www.iprbookshop.ru.](http://www.iprbookshop.ru/) доступ неограниченный

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

## **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- Google Chrome,
- Far-1.70-5,
- 7-Zip,

**11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

В учебном процессе используется следующее оборудование:  
– Лаборатория "Digital Marketing"