

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

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
д.э.н., доц. Бубнов В.А



22.06.2020г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Б1.В.15. Электронная коммерция**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль): Мировая экономика  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очная

Курс	4
Семестр	41
Лекции (час)	14
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	66
Курсовая работа (час)	
Всего часов	108
Зачет (семестр)	
Экзамен (семестр)	41

Иркутск 2020

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Автор М.В. Чаликова-Уханова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры мировой экономики и экономической безопасности

Заведующий кафедрой О.А. Чепинога

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

### 1. Цели изучения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Электронный бизнес» является приобретение комплекса теоретических знаний и практических навыков в области электронного бизнеса, форм Интернет предпринимательства, необходимых для квалифицированной разработки требований к проектированию и разработке Интернет-магазинов, виртуальных предприятий.

### 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-2	способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
ПК-10	способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии

#### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-2 способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	З. Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности У. Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию данных в сфере профессиональной деятельности Н. Владеть навыком поиска, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач
ПК-10 способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии	З. Знать основные технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач У. Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий Н. Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий

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

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

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Информационные технологии", "Макроэкономика", "Мировая экономика", "Международные экономические отношения", "Международный маркетинг", "Международные валютно-кредитные отношения", "Внешнеэкономическая деятельность"

### 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 3 зач. ед., 108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	14
Практические (сем, лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	66
Всего часов	108

**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**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Введение в тему. Классификация систем электронной коммерции	41	2	4	8		ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 1 «Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса». сообщения по темам 1
2	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки	41	2	8	16		ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2 “Создание одностраничного продающего сайта на платформе <a href="https://lpgenerator.ru">https://lpgenerator.ru</a> .”
3	Социальная коммерция	41	2	4	10		
4	Интернет-маркетинг	41	2	4	10		
5	Электронные платежи и системы электронных платежей	41	2	4	8		ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3 «Платёжные системы электронной коммерции». ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 4 «Расчёты в электронной коммерции». сообщения по темам 2

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
6	Мобильная коммерция	41	2	4	10		ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 5 «Поисковые системы». ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 6 «Применение электронной цифровой подписи в электронной коммерции»
7	Безопасность электронной коммерции	41	2	0	4		
	ИТОГО		14	28	66		

## 5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Введение в тему. Классификация систем электронной коммерции	Понятие электронной коммерции. История электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества использования электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. Базовые технологии (технико-экономические и правовые основы) электронной коммерции.
2	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B)х ресурсов. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C). Системы электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C). Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B). Мошенничество в Интернете. Перспективы электронной коммерции.
3	Социальная коммерция	Определение, элементы, основные черты, тенденции. Социальная коммерция — использование социальных сетей в контексте транзакций электронной торговли. Бизнес-примеры на основе Facebook commerce.
4	Интернет-маркетинг	Состав элементов системы интернет-маркетинга. Способы продвижения продуктов и услуг в Интернете. История интернет-маркетинга. Преимущества. Особенности мировой и российской аудиторий Интернет. Построение системы маркетинга в среде Интернет. Оценка эффективности маркетинга. Пути повышения эффективности интернет-маркетинга.
5	Электронные платежи и системы	Экономическая природа электронных денег. Информационная теория денег. Основные виды электронных денег и уровень их

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	электронных платежей	безопасности. Правовые аспекты криптографии. Электронные платежные системы: обзор существующих. Лицензирование и страхование распределенного обслуживания. Банк и Интернет. Новая модель банковской деятельности. Управление банковским счетом через Интернет. Другие банковские услуги в Интернете.
6	Мобильная коммерция	Мобильные продажи как часть мобильной коммерции. Основные достоинства мобильных продаж. Разработчики и распространенность. Использование мобильной коммерции. Направления мобильной коммерции.
7	Безопасность электронной коммерции	Виды и источники угроз в электронной коммерции. Мошенничество в Интернете. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Риски в электронной коммерции.

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

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Введение в тему. Классификация систем электронной коммерции. Используя интернет-ресурсы <a href="http://poisk-podbor.ru">poisk-podbor.ru</a> , <a href="http://tyndex.ru">tyndex.ru</a> , <a href="http://market.inetshopper.ru">market.inetshopper.ru</a> , <a href="http://shopingeconom.ru">shopingeconom.ru</a> , <a href="http://markety.ru">markety.ru</a> , <a href="http://www.poiskof.ru">www.poiskof.ru</a> , сопоставление и анализ применения этих систем по поиску и подбору товаров в сети Интернет.
5	Основные электронные платежные системы. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3 «Платёжные системы электронной коммерции»
4	SEO оптимизация. Google.adwords. подбор ключевых слов
5	Интернет-банкинг. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 4 «Расчёты в электронной коммерции»
6	Работа с мобильными приложениями для поиска приобретения и продажи товаров и услуг на сервисах: <a href="http://aliexpress.com">aliexpress</a> ; <a href="http://ebay.com">ebay</a> ; <a href="http://avito.ru">avito</a> ; <a href="http://yandex.market">yandex.market</a> . ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 5 «Поисковые системы»
6	Работа с мобильными приложениями для поиска приобретения и продажи товаров и услуг на сервисах: <a href="http://aliexpress.com">aliexpress</a> ; <a href="http://ebay.com">ebay</a> ; <a href="http://avito.ru">avito</a> ; <a href="http://yandex.market">yandex.market</a> . ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 6 «Применение электронной цифровой подписи в электронной коммерции»
1	Введение в тему. Классификация систем электронной коммерции. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 1 «Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса»
2	Создание одностраничного интернет-магазина. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2 «Создание одностраничного продающего сайта на платформе <a href="https://lpgenerator.ru">https://lpgenerator.ru</a> .»
2	Создание одностраничного интернет-магазина. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2 «Создание одностраничного продающего сайта на платформе <a href="https://lpgenerator.ru">https://lpgenerator.ru</a> .»
2	Создание одностраничного интернет-магазина. ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2 «Создание одностраничного продающего сайта на платформе <a href="https://lpgenerator.ru">https://lpgenerator.ru</a> .»

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
2	Создание аукционов. Создание аукциона
3	Поисковая оптимизация. Контекстная реклама. Создание магазина на Facebook. Создание магазина на Facebook
3	Продвижение товаров и услуг в Instagram SMM продвижение. Продвижение товаров и услуг в Instagram
4	SEO оптимизация. Yandex.direct. подбор ключевых слов

**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. Введение в тему. Классификация систем электронной коммерции	ОПК-2	З.Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности У.Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию данных в сфере профессиональной деятельности Н.Владеть навыком поиска, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 1 «Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса»	за каждый правильно ответ на вопрос дается 2,5 балла (4 вопроса по 2,5 балла итого 10 баллов) (10)
2		ОПК-2	З.Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности У.Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию данных в сфере профессиональной деятельности Н.Владеть навыком поиска, сбора, анализа	сообщения по темам 1	за доклад 15 баллов (15)

№ 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 обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач		
3	2. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки	ПК-10	З.Знать основные технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач У.Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий Н.Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий	ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2 «Создание одностраничного продающего сайта на платформе <a href="https://lpgenerator.ru">https://lpgenerator.ru</a> .»	за каждое задание 5 баллов 3 задания по 5 баллов получается 15 баллов (15)
4	5. Электронные платежи и системы электронных платежей	ПК-10	З.Знать основные технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач У.Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий Н.Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий	ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3 «Платёжные системы электронной коммерции»	за каждое правильно выполненное задание 7,5 баллов 2 задания по 7,5 балло получается 15 баллов (15)
5		ПК-10	З.Знать основные	ЛАБОРАТОРНАЯ	за каждое



№ 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)
			технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач У.Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий Н.Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий	РАБОТА № 4 «Расчёты в электронной коммерции»	правильно выполненное задание 5 баллов . 3 задания по 5 баллов в сумме 15 баллов (15)
6		ОПК-2	З.Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности У.Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию данных в сфере профессиональной деятельности Н.Владеть навыком поиска, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	сообщения по темам 2	за доклад 15 баллов (15)
7	6. Мобильная коммерция	ОПК-2	З.Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности У.Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию	ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 5 «Поисковые системы»	а каждое задание 2,5 балла (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)
			данных в сфере профессиональной деятельности Н. Владеть навыком поиска, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач		
8		ПК-10	З. Знать основные технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач У. Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий Н. Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий	ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 6 «Применение электронной цифровой подписи в электронной коммерции»	за правильную работу 5 баллов (5)
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

### Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 41.

#### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: за правильный развернутый ответ.

**Компетенция: ОПК-2 способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач**

**Знание:** Знать основные методы сбора, анализа и обработки данных в сфере профессиональной деятельности

1. В чём выражается актуальность проблемы правового регулирования интеллектуальной собственности в сети Интернет?
2. В чём выражаются основные сложности защиты прав на объекты интеллектуальной собственности в сети Интернет и каковы возможные пути их преодоления? Что такое «цифровая дилемма»?
3. В чём особенность интернет-среды с точки зрения интерактивного общения?
4. В чём отличие «традиционного» коммерческого цикла от «электронного» коммерческого цикла?
5. В чём состоит суть интернет-маркетинга? Перечислите известные Вам инструменты интернет-маркетинга.
6. В чём состоит эволюция маркетинга в ЭК?
7. В чём суть методики построения системы безопасности?
8. В чём суть методического подхода к оценке безопасности?
9. В чём суть понятия эффективности ЭК? Термины и их определения?
10. Дайте общую характеристику объектов интеллектуальной собственности в сети Интернет.
11. Дайте общую характеристику рисков предпринимательской деятельности.
12. Дайте определение поисковых серверов. В чём заключается их значение в маркетинговом продвижении?
13. Дайте определение понятий «сетевая экономика», «электронный бизнес», «электронная коммерция». Как соотносятся понятия «бизнес» и «коммерция». В чём отличие электронной коммерции от электронного бизнеса?
14. Дайте определение понятию «реклама в Интернете», раскройте особенности рекламы в Интернете.
15. Дайте определения понятий «опасность», «безопасность» и «угроза».
16. Дайте характеристику сектора С2С. В чём его особенность?
17. Как взаимосвязаны понятия offline и online бизнеса. В чём заключаются их отличительные характеристики?
18. Как сеть Интернет влияет на общественные отношения по поводу интеллектуальной собственности?
19. Какая коммуникационная модель лежит в основе деятельности ЭК?
20. Какая концепция маркетинга идеально подходит для технологий ЭК?
21. Какие Вам известны способы оценки экономической эффективности систем ЭК?
22. Какие логистические подходы применяются в среде электронной коммерции?
23. Какие модели электронного бизнеса вы знаете. В чём их особенность?
24. Какие можно выделить для продавцов и покупателей преимущества и недостатки в использовании интернет-маркетинга?
25. Какие основные этапы развития и факторы становления электронной коммерции вы можете выделить?
26. Какие факторы являются определяющими в развитии В2С сегмента электронной коммерции?
27. Какие, на ваш взгляд, факторы ограничивают развитие электронной коммерции?
28. Каким образом взаимодействуют бизнес и граждане с государством с точки зрения электронной коммерции (сегменты В2А, В2G, С2А, С2G)?
29. Каковы виды и источники угроз безопасности электронной коммерции?
30. Каковы методы оценки эффективности систем ЭК?
31. Каковы основные способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции?
32. Назовите основные методы обеспечения информационной безопасности.
33. Назовите факторы, определяющие содержание угроз информационной безопасности системам электронной коммерции.

34. Охарактеризуйте географическую структуру электронной коммерции. Какое место занимает Россия в мировом информационном пространстве? Что входит в понятие B2B сегмента электронной коммерции, каковы перспективы его развития в России?
  35. Охарактеризуйте известные Вам показатели эффективности рекламы в Интернете.
  36. Охарактеризуйте особенности брэндинга в среде Интернета.
  37. Охарактеризуйте принципы создания системы безопасности.
  38. Перечислите и охарактеризуйте риски в электронной коммерции.
  39. Перечислите маркетинговые показатели эффективности систем ЭК.
  40. Перечислите основные законодательные акты РФ в области охраны интеллектуальной собственности. Соответствуют ли они современным задачам?
  41. Перечислите распространённые коммуникационные модели и охарактеризуйте их.
  42. Перечислите составляющие безопасности и дайте им характеристику.
  43. Перечислите форматы представления рекламной информации и типы рекламных площадок в Интернете?
  44. Раскройте особенности использования комплекса маркетинга в среде Интернет.
  45. Раскройте содержание понятий критерия и показателя эффективности.
  46. Раскройте содержание понятия «коммуникационная модель».
  47. Раскройте содержание правового регулирования безопасности электронной коммерции.
  48. Сформулируйте критерий оценки эффективности системы безопасности.
  49. Укажите методический подход к определению эффективности ЭК.
  50. Что относится к субъектам и объектам электронной коммерции?
- Компетенция: ПК-10 способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии**
- Знание: Знать основные технические средства и информационные технологии, используемые при решении коммуникативных задач
51. В чём преимущества и, на ваш взгляд, недостатки интернет-магазина?
  52. В чём состоят отличия между существующими системами управления складами?
  53. Дайте характеристику спама. Какие Вам известны методы борьбы со спамом?
  54. Какие виды межхозяйственных расчётов вы знаете?
  55. Какие Вы знаете способы проведения маркетинговых исследований?
  56. Какие достоинства и недостатки вы можете выделить при осуществлении расчётов в кредитной системе?
  57. Какие методы используются для формирования целевой аудитории в ЭК?
  58. Какие основные операции включает системы интернет-банкинга?
  59. Какие преимущества менеджерам даёт внедрение автоматизированных систем управления взаимодействием с клиентами?
  60. Какие способы оплаты и доставки товаров при покупке в Интернет-магазине вы знаете, в чём их суть?
  61. Какие способы отбора товара и оформления заказа в интернет-магазине вы можете назвать?
  62. Каким образом осуществляются расчёты в платёжной интернет-системе?
  63. Назовите и охарактеризуйте факторы, определяющие необходимость внедрения автоматизированных систем управления взаимодействием с клиентами?
  64. Назовите и охарактеризуйте факторы, определяющие необходимость внедрения автоматизированных систем управления складами?
  65. Охарактеризуйте методы ценообразования рекламы в Интернете.
  66. Охарактеризуйте основные бизнес-модели использования сайта как инструмента интернет-маркетинга.
  67. Охарактеризуйте технологические особенности систем управления складами?
  68. Раскройте содержание мероприятий по привлечению посетителей на сервер предприятия.

## ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: за правильно выполненное задание.

**Компетенция: ОПК-2 способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач**

Умение: Уметь осуществлять поиск, сбор, анализ, классификацию, систематизацию данных в сфере профессиональной деятельности

Задача № 1. создание одностраничного сайта

**Компетенция: ПК-10 способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии**

Умение: Уметь осуществлять коммуникации с использованием современных технических средств и информационных технологий

Задача № 2. настройка метрики или счетчика сайта

## ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: за правильно выполненное задание.

**Компетенция: ОПК-2 способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач**

Навык: Владеть навыком поиска, сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач

Задание № 1. создание страницы компании или продукта в Facebook

**Компетенция: ПК-10 способность использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии**

Навык: Владеть навыком решения коммуникативных задач посредством технических средств с использованием информационных технологий

Задание № 2. продвижение страницы в Facebook

## ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

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

Направление - 38.03.01 Экономика  
Профиль - Мировая экономика  
Кафедра мировой экономики и  
экономической безопасности  
Дисциплина - Электронная коммерция

## ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. продвижение страницы в Facebook (30 баллов).
3. настройка метрики или счетчика сайта (30 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ М.В. Чаликова-Уханова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ О.А. Чепинога

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

### а) основная литература:

1. Кобелев О. А. Электронная коммерция. 4-е изд. перераб. и доп./ О.А. Кобелев.- Москва: Дашков и Ко, 2012.-684 с.
2. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом. монография. Электронный ресурс/ А.И. Савельев.- Москва: Статут, 2014.-543 с.
3. Гилилов И. И., Дранев Е. Я. Егор Яковлевич, Савинов Ю. А. Юрий Анатольевич Электронная коммерция России. Роль интернет-магазинов/ И. И. Гилилов, Е. Я. Дранев, Ю. А. Савинов// Номер журнала, № 10, С. 44-58, 2017, ч.з 2-202
4. [Бороздюхин А.А. Технология электронной коммерции \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / А.А. Бороздюхин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2012. — 65 с. — 978-5-7433-2519-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/76524.html](http://www.iprbookshop.ru/76524.html)
5. [Воронова, Л. И. Big Data. Методы и средства анализа \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Л. И. Воронова, В. И. Воронов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 33 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61463.html](http://www.iprbookshop.ru/61463.html)
6. [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](http://www.iprbookshop.ru/31693.html)
7. [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](http://www.iprbookshop.ru/60477.html)
8. [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](http://www.iprbookshop.ru/11134.html)

### б) дополнительная литература:

1. Макаренкова Е. В. Электронная коммерция/ Е.В. Макаренкова.- Москва: Евразийский открытый институт, 2010.-136 с.
2. Пивоваров Н. В. Электронная коммерция «ALL2el.COM»/ Н.В. Пивоваров.- Москва: Лаборатория книги, 2012.-102 с.
3. 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.
4. [Генкин, А. Блокчейн: Как это работает и что ждет нас завтра \[Электронный ресурс\] / А. Генкин, А. Михеев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 592 с. — 978-5-9614-6558-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/82585.html](http://www.iprbookshop.ru/82585.html)
5. [Основы информационных технологий \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Г.И. Киреева \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 272 с. — 978-5-4488-0108-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/63942.html](http://www.iprbookshop.ru/63942.html)
6. [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](http://www.iprbookshop.ru/29097.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
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Конструктор сайтов, адрес доступа: <http://www.rabce.da.ru/>. доступ неограниченный
- Сайт для создания презентаций, адрес доступа: <http://prezi.com>. доступ неограниченный
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <https://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. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области макроэкономики, информационных систем, мировой экономики, международных экономических отношений, внешнеэкономической деятельности, международного маркетинга.

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:

- MS Office,
- Google Chrome,

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

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Компьютерный класс