

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Вятский государственный университет»  
(ВятГУ)  
г. Киров

Утверждаю  
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации  
РПД\_3-38.03.06.03\_2021\_126094  
Актуализировано: 10.06.2021

**Рабочая программа дисциплины**  
**Электронная коммерция**

наименование дисциплины	
Квалификация выпускника	Бакалавр
Направление подготовки	38.03.06 шифр
	Торговое дело наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.06.03 шифр
	Логистика в торговой деятельности наименование
Формы обучения	Заочная, Очная, Очно-заочная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование

## Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Земцов Максим Александрович

---

ФИО

## Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Формирование у студентов комплексного понимания текущего состояния области электронной коммерции, инструментов и технологий её обеспечивающих
Задачи дисциплины	Сформировать знания об основах электронной коммерции Изучить методы цифровизации товаров и услуг Получить навыки продвижения товаров и услуг в сети интернет

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенция УК-2

Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Знает	Умеет	Владеет
средства Интернет-технологий, используемые в профессиональной деятельности, методы и способы их применения; основы правового регулирования электронной коммерции	применять современные Интернет-технологии и инструментальные средства Интернет- технологий, локальных и глобальных сетей для эффективного решения различных задач в профессиональной деятельности	навыками выбора оптимальных инструментов электронной коммерции для решения задач профессиональной деятельности

#### Компетенция ПК-2

способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров

Знает	Умеет	Владеет
понятие и основные инструменты электронной коммерции	осуществлять организацию и планирование технологических торговых операций в сети Интернет	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров с помощью инструментов электронной коммерции

**Структура дисциплины  
Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Введение в электронную торговлю	УК-2
2	Сегменты электронной коммерции и их особенности	УК-2
3	Технологии управления продвижением и продажами в электронной коммерции	ПК-2, УК-2
4	Электронные платежные и финансовые системы в сети интернет	ПК-2
5	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-2, УК-2

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения) Не предусмотрен (Очно-заочная форма обучения)
Экзамен	5 семестр (Очная форма обучения) 7 семестр (Заочная форма обучения) 6 семестр (Очно-заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)

### Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	3	5	288	8	172.5	104	34	70	0	115.5			5
Заочная форма обучения	3, 4	6, 7	288	8	22.5	20	8	8	4	265.5			7
Очно-заочная форма обучения	3	6	288	8	116	50	16	34	0	172			6

## Содержание дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Введение в электронную торговлю»</b>		<b>26.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Цифровая экономика и эволюция экономических отношений. Понятие электронной коммерции	2.00
Л1.2	Понятие глобальных и региональных и локальных сетей. Понятие глобального рынка и интернет площадок. Влияние национального законодательства на фундаментальные принципы развития электронной коммерции	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Настоящее и будущее электронной коммерции. Влияние виртуальной экономики на потребительский спрос в электронной коммерции	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к лекциям	8.00
С1.2	Подготовка к практическим занятиям	8.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	2.50
<b>Раздел 2 «Сегменты электронной коммерции и их особенности»</b>		<b>64.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Сегменты рынка электронной коммерции. Электронные аукционы	2.00
Л2.2	Особенности коммерции на потребительском и промышленном рынках	2.00
Л2.3	Основные направления развития электронной коммерции в секторе B2C	2.00
Л2.4	Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B)	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Эволюция аукционов в электронной коммерции	2.00
П2.2	Бизнес-модели интернет-площадок: e-Bay, Aliexpress, Avito, ВКонтакте	4.00
П2.3	Разработка посадочной страницы продукта. Конструкторы веб-сайтов	4.00
П2.4	Разработка структуры веб-сайта сервисного бизнеса	4.00
<b>Лабораторные занятия</b>		
Р2.1	Разработка бизнес-модели продукта или услуги	
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим занятиям	8.00
С2.2	Подготовка к лабораторным работам	8.00

C2.3	Подготовка к лекциям	8.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	18.00
<b>Раздел 3 «Технологии управления продвижением и продажами в электронной коммерции»</b>		<b>100.00</b>
<b>Лекции</b>		
ЛЗ.1	Технологии цифровизации продукта. Цифровой продукт и когнитивные факторы его восприятия	2.00
ЛЗ.2	Понятия корпоративный портал, интернет-магазин, интернет-витрина и посадочная страница. Методы и стратегии цифровизации бизнеса	2.00
ЛЗ.3	Виды интернет-маркетинга. Эволюция методов продвижения товаров и услуг в глобальных сетях. Принципы контентогенерации	2.00
ЛЗ.4	Формулы копирайтинга. Генерация контента с использованием когнитивных особенностей потребителя	2.00
ЛЗ.5	Поисковый маркетинг: поисковые системы и технологии оптимизации контента под поисковый движок (SEO)	2.00
ЛЗ.6	Реклама в социальных сетях: SMO и SMM	2.00
ЛЗ.7	Основные понятия эффективности электронной коммерции	2.00
ЛЗ.8	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Обзор веб-сервисов мониторинга эффективности электронной коммерции	2.00
ЛЗ.9	Визуализация данных в электронной коммерции. Продуктовые дашборды	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
ПЗ.1	Планирование и стратегии цифровизации товаров и услуг	4.00
ПЗ.2	Разработка сайта сервисного бизнеса: выбор и реализация сайта с использованием CMS. Подключение систем сбора статистики	6.00
ПЗ.3	Настройка SEO сайта. Поднятие сайта по ключевым словам	6.00
ПЗ.4	Разработка сообщества в социальной сети: оформление сообщества	8.00
ПЗ.5	Разработка сообщества в социальной сети: анализ конкурентов и планирование контент-плана	8.00
ПЗ.6	Разработка чат-бота для социальной сети: автоматизация сбора заявок в мессенджерах	8.00
ПЗ.7	Кроссвалидация контента. Разработка чек-листа оценки качества интернет-площадки	8.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
СЗ.1	Подготовка к практическим занятиям	8.00
СЗ.2	Подготовка к лекциям	8.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	18.00

<b>Раздел 4 «Электронные платежные и финансовые системы в сети интернет»</b>		<b>70.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л4.1	Платежные системы Интернета. Российские платежные системы	2.00
Л4.2	Понятие криптовалюта и технологии её построения. Настоящее и будущее цифрового рубля	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Технологии блокчейн в электронной коммерции	2.00
П4.2	ICO и инструменты цифровых инвестиций	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С4.1	Подготовка к практическим занятиям	8.00
С4.2	Подготовка к лекциям	8.00
С4.3	Написание эссе. Пример темы эссе: "Влияние логистики на развитие технологий электронной коммерции"	19.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа. Консультации и проверка эссе	27.50
<b>Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>27.00</b>
Э5.1	Подготовка к сдаче экзамена	24.50
КВР5.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР5.2	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>288.00</b>

#### Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Введение в электронную торговлю»</b>		<b>48.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Цифровая экономика и эволюция экономических отношений. Понятие электронной коммерции	1.00
Л1.2	Понятие глобальных и региональных и локальных сетей. Понятие глобального рынка и интернет площадок. Влияние национального законодательства на фундаментальные принципы развития электронной коммерции	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Настоящее и будущее электронной коммерции. Влияние виртуальной экономики на потребительский спрос в электронной коммерции	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к лекциям	18.00
С1.2	Подготовка к практическим занятиям	19.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	7.50



<b>Раздел 2 «Сегменты электронной коммерции и их особенности»</b>		<b>60.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Сегменты рынка электронной коммерции. Электронные аукционы	1.00
Л2.2	Особенности коммерции на потребительском и промышленном рынках	1.00
Л2.3	Основные направления развития электронной коммерции в секторе B2C	1.00
Л2.4	Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B)	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Эволюция аукционов в электронной коммерции	2.00
П2.2	Бизнес-модели интернет-площадок: e-Bay, Aliexpress, Avito, ВКонтакте	2.00
П2.3	Разработка посадочной страницы продукта. Конструкторы веб-сайтов	4.00
П2.4	Разработка структуры веб-сайта сервисного бизнеса	2.00
<b>Лабораторные занятия</b>		
Р2.1	Разработка бизнес-модели продукта или услуги	
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим занятиям	12.00
С2.2	Подготовка к лабораторным работам	14.00
С2.3	Подготовка к лекциям	12.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	8.00
<b>Раздел 3 «Технологии управления продвижением и продажами в электронной коммерции»</b>		<b>88.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л3.1	Технологии цифровизации продукта. Цифровой продукт и когнитивные факторы его восприятия	1.00
Л3.2	Понятия корпоративный портал, интернет-магазин, интернет-витрина и посадочная страница. Методы и стратегии цифровизации бизнеса	1.00
Л3.3	Виды интернет-маркетинга. Эволюция методов продвижения товаров и услуг в глобальных сетях. Принципы контентогенерации	1.00
Л3.4	Формулы копирайтинга. Генерация контента с использованием когнитивных особенностей потребителя	1.00
Л3.5	Поисковый маркетинг: поисковые системы и технологии оптимизации контента под поисковый движок (SEO)	1.00
Л3.6	Реклама в социальных сетях: SMO и SMM	1.00
Л3.7	Основные понятия эффективности электронной коммерции	1.00
Л3.8	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Обзор веб-сервисов мониторинга эффективности электронной коммерции	1.00

ЛЗ.9	Визуализация данных в электронной коммерции. Продуктовые дашборды	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
ПЗ.1	Планирование и стратегии цифровизации товаров и услуг	2.00
ПЗ.2	Разработка сайта сервисного бизнеса: выбор и реализация сайта с использованием CMS. Подключение систем сбора статистики	2.00
ПЗ.3	Настройка SEO сайта. Поднятие сайта по ключевым словам	2.00
ПЗ.4	Разработка сообщества в социальной сети: оформление сообщества	2.00
ПЗ.5	Разработка сообщества в социальной сети: анализ конкурентов и планирование контент-плана	2.00
ПЗ.6	Разработка чат-бота для социальной сети: автоматизация сбора заявок в мессенджерах	6.00
ПЗ.7	Кроссвалидация контента. Разработка чек-листа оценки качества интернет-площадки	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
СЗ.1	Подготовка к практическим занятиям	18.00
СЗ.2	Подготовка к лекциям	19.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВРЗ.1	Контактная внеаудиторная работа	24.00
<b>Раздел 4 «Электронные платежные и финансовые системы в сети интернет»</b>		<b>64.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л4.1	Платежные системы Интернета. Российские платежные системы	0.50
Л4.2	Понятие криптовалюта и технологии её построения. Настоящее и будущее цифрового рубля	0.50
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Технологии блокчейн в электронной коммерции	2.00
П4.2	ICO и инструменты цифровых инвестиций	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С4.1	Подготовка к практическим занятиям	1.00
С4.2	Подготовка к лекциям	12.00
С4.3	Написание эссе. Пример темы эссе: "Влияние логистики на развитие технологий электронной коммерции"	22.50
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа. Консультации и проверка эссе	24.00
<b>Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>27.00</b>
Э5.1	Подготовка к сдаче экзамена	24.50
КВР5.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР5.2	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>288.00</b>

### Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Введение в электронную торговлю»</b>		<b>50.50</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Цифровая экономика и эволюция экономических отношений. Понятие электронной коммерции	0.50
Л1.2	Понятие глобальных и региональных и локальных сетей. Понятие глобального рынка и интернет площадок. Влияние национального законодательства на фундаментальные принципы развития электронной коммерции	1.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Настоящее и будущее электронной коммерции. Влияние виртуальной экономики на потребительский спрос в электронной коммерции	1.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Подготовка к лекциям	24.00
С1.2	Подготовка к практическим занятиям	24.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 2 «Сегменты электронной коммерции и их особенности»</b>		<b>92.10</b>
<b>Лекции</b>		
Л2.1	Сегменты рынка электронной коммерции. Электронные аукционы	1.00
Л2.2	Особенности коммерции на потребительском и промышленном рынках	0.50
Л2.3	Основные направления развития электронной коммерции в секторе B2C	0.50
Л2.4	Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B)	0.50
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П2.1	Эволюция аукционов в электронной коммерции	0.50
П2.2	Бизнес-модели интернет-площадок: e-Bay, Aliexpress, Avito, ВКонтакте	0.50
П2.3	Разработка посадочной страницы продукта. Конструкторы веб-сайтов	0.30
П2.4	Разработка структуры веб-сайта сервисного бизнеса	0.30
<b>Лабораторные занятия</b>		
Р2.1	Разработка бизнес-модели продукта или услуги	4.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С2.1	Подготовка к практическим занятиям	36.00
С2.2	Подготовка к лабораторным работам	24.00
С2.3	Подготовка к лекциям	24.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		

КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 3 «Технологии управления продвижением и продажами в электронной коммерции»</b>		<b>44.80</b>
<b>Лекции</b>		
ЛЗ.1	Технологии цифровизации продукта. Цифровой продукт и когнитивные факторы его восприятия	0.50
ЛЗ.2	Понятия корпоративный портал, интернет-магазин, интернет-витрина и посадочная страница. Методы и стратегии цифровизации бизнеса	0.80
ЛЗ.3	Виды интернет-маркетинга. Эволюция методов продвижения товаров и услуг в глобальных сетях. Принципы контентогенерации	0.30
ЛЗ.4	Формулы копирайтинга. Генерация контента с использованием когнитивных особенностей потребителя	0.30
ЛЗ.5	Поисковый маркетинг: поисковые системы и технологии оптимизации контента под поисковый движок (SEO)	0.30
ЛЗ.6	Реклама в социальных сетях: SMO и SMM	0.30
ЛЗ.7	Основные понятия эффективности электронной коммерции	0.30
ЛЗ.8	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Обзор веб-сервисов мониторинга эффективности электронной коммерции	0.30
ЛЗ.9	Визуализация данных в электронной коммерции. Продуктовые дашборды	0.30
<b>Семинары, практические занятия</b>		
ПЗ.1	Планирование и стратегии цифровизации товаров и услуг	0.20
ПЗ.2	Разработка сайта сервисного бизнеса: выбор и реализация сайта с использованием CMS. Подключение систем сбора статистики	0.20
ПЗ.3	Настройка SEO сайта. Поднятие сайта по ключевым словам	0.20
ПЗ.4	Разработка сообщества в социальной сети: оформление сообщества	0.20
ПЗ.5	Разработка сообщества в социальной сети: анализ конкурентов и планирование контент-плана	0.20
ПЗ.6	Разработка чат-бота для социальной сети: автоматизация сбора заявок в мессенджерах	0.20
ПЗ.7	Кроссвалидация контента. Разработка чек-листа оценки качества интернет-площадки	0.20
<b>Самостоятельная работа</b>		
СЗ.1	Подготовка к практическим занятиям	16.00
СЗ.2	Подготовка к лекциям	24.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР3.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 4 «Электронные платежные и финансовые системы в сети интернет»</b>		<b>91.60</b>

<b>Лекции</b>		
Л4.1	Платежные системы Интернета. Российские платежные системы	0.30
Л4.2	Понятие криптовалюта и технологии её построения. Настоящее и будущее цифрового рубля	0.30
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П4.1	Технологии блокчейн в электронной коммерции	2.00
П4.2	ICO и инструменты цифровых инвестиций	2.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С4.1	Подготовка к практическим занятиям	12.00
С4.2	Подготовка к лекциям	12.00
С4.3	Написание эссе. Пример темы эссе: "Влияние логистики на развитие технологий электронной коммерции"	63.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР4.1	Контактная внеаудиторная работа. Консультации и проверка эссе	
<b>Раздел 5 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>9.00</b>
Э5.1	Подготовка к сдаче экзамена	6.50
КВР5.1	Консультация перед экзаменом	2.00
КВР5.2	Сдача экзамена	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>288.00</b>

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

## Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета [www.vyatsu.ru](http://www.vyatsu.ru).

## **Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине**

### **Учебная литература (основная)**

- 1) Калужский, М. Л. Маркетинговая среда электронной коммерции: формирование и институциональное регулирование : монография / М.Л. Калужский. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2017. - 260 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 212-240. - ISBN 978-5-4475-9442-8 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473028/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Левкин, Г. Г. Основы коммерции : конспект лекций / Г.Г. Левкин. - М.|Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 109 с. - ISBN 978-5-4475-6144-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429521/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Байматова, Е. В. Электронная коммерция / Е. В. Байматова, В. Г. Шадрин, М. А. Шемчук. - Кемерово : КемГУ, 2016. - 98 с. - ISBN 978-5-89289-948-2 : Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/102660> (дата обращения: 20.04.2021). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

- 1) Крахоткина, Е. В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е.В. Крахоткина. - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 129 с. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 7) Калужский, М. Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход : монография / М. Л. Калужский. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 388 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-6092-8 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430957/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Мишин, В. В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В.В. Мишин. - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 102 с. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457460/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Калужский, М. Л. Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход : монография / М.Л. Калужский. - Изд. 2-е, перераб. и



доп. - Москва|Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 402 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-2549-1 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=274084/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

4) Савельев, А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование : монография / А.И. Савельев. - Москва : Статут, 2014. - 543 с. : табл., схем., ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-8354-1018-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=448075/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

5) Шулепов, В. И. Основы электронной коммерции : учебное пособие / В.И. Шулепов. - Йошкар-Ола : ПГТУ, 2014. - 109 с. - ISBN 978-5-8158-1327-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439334/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

6) Покровская, Л. Л. Электронная коммерция в сфере информационных услуг : монография / Л.Л. Покровская. - М.|Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 182 с. - ISBN 978-5-4475-2535-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258790/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

8) Гаврилов, Леонид Петрович. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : Учебное пособие Для СПО / Л. П. Гаврилов. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2021. - 477 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-12180-3 : 1209.00 р. - URL: <https://urait.ru/bcode/474772> (дата обращения: 05.04.2021). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

#### **Учебно-методические издания**

1) Гаврилов, Леонид Петрович. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : Учебное пособие Для СПО / Л. П. Гаврилов. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2020. - 477 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-12180-3 : 1099.00 р. - URL: <https://urait.ru/bcode/447001> (дата обращения: 20.04.2020). - Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт. - Текст : электронный.

2) Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 684 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01738-4 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496127/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

3) Береговая, И. Б. Электронная коммерция : учебное пособие для обучающихся по образовательным программам высшего образования по направлениям подготовки 38.03.02 менеджмент, 38.03.06 торговое дело / И. Б. Береговая. - Оренбург : ОГУ, 2018. - 129 с. - ISBN 978-5-7410-2361-7 : Б. ц. - URL: <https://e.lanbook.com/book/159807> (дата обращения: 15.05.2020). - Режим доступа: ЭБС Лань. - Текст : электронный.

4) Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : лабораторный практикум / Е. В. Крахоткина. - Ставрополь : СКФУ, 2017. - 132 с. : табл. - Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494808/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

5) Владимиров, В. В. Информационные технологии в коммерческой деятельности : учебно-метод. пособие для студентов направления "Электронная коммерция" всех профилей подготовки, всех форм обучения / В. В. Владимиров ; ВятГУ, ФЭМ, каф.СТД. - Киров : ВятГУ, 2015. - 22 с. - Загл. с титул. экрана. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 30.04.2014). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

### **Электронные образовательные ресурсы**

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: [https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program\\_ID=3-38.03.06.03](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.06.03)

3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>

4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы (ЭБС)**

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru))
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

### **Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты

- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

## Материально-техническое обеспечение дисциплины

### Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
МУЛЬТИМЕДИА ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ КАБЕЛЕМ HDMI

### Специализированное оборудование

Перечень используемого оборудования
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОМПЬЮТЕР ICL RAY S253.Mi (МОНОБЛОК)

**Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)**

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:  
[https://www.vyatsu.ru/php/list\\_it/index.php?op\\_id=126094](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=126094)