

**УТВЕРЖДЕНО:**  
**Ученым советом Высшей школы**  
**сервиса**  
**Протокол № 1 от «16» 09. 2020 г.**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**

***Б1.В.4      ОСНОВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ***

**основной профессиональной образовательной программы высшего образования –  
программы бакалавриата**

**по направлению подготовки: 43.03.01 *Сервис***

**на направленность (профиль): *Цифровые сервисы для бизнеса***

**Квалификация: *бакалавр***

***Год начала подготовки 2020***

**Разработчик:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
Доцент, высшей школы сервиса	к.т.н., доцент Деменев А.В.

**Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
Директор высшей школы сервиса	к.т.н., доцент Сумзина Л.В.

## 1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина Б1.В.4 «Основы электронной коммерции» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с базовыми принципами теоретических и практических основ, технологических и организационных подходов и средств осуществления электронной торговли, сформировать у обучающихся знания по вопросам правового обеспечения создания и эксплуатации информационных систем и т.п.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

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; в части индикаторов достижения компетенции УК-2.1. (Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения, формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта), УК-2.2. (В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы), УК-2.3. (Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач);

ПК УВ-3 Способен применять современные бизнес-технологии в профессиональной деятельности; в части индикаторов достижения компетенции ПК УВ-3.3. (Применяет цифровые бизнес-технологии в профессиональной деятельности).

Общая трудоемкость освоения дисциплины «Основы электронной коммерции» составляет 14 зачетных единиц, 504 часов, продолжительностью три семестра на 3,4 курсе (5,6,7 семестры) для очной формы и на 3,4 курсе (5,6,7 семестры) для заочной формы обучения и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекция с мультимедийными презентациями, практические занятия в форме интерактивного практического занятия с использованием компьютерной техники, самостоятельная работа обучающихся.

Программой дисциплины предусмотрены лекционные занятия – 102 часов, практические работы – 144 часа, самостоятельная работа студента – 246 часов, консультации – 6 часов и промежуточная аттестация – 6 часов.

Программой дисциплины, для заочной формы обучения предусмотрены лекционные занятия – 20 часов, практические работы – 22 часов, самостоятельная работа студента – 450 часов, консультации – 6 часов и промежуточная аттестация – 6 часов.

Целью изучения дисциплины «Основы электронной коммерции» является изучение теоретических и практических основ, технологических и организационных подходов и средств осуществления электронной торговли, сформировать у обучающихся знания по вопросам правового обеспечения создания и эксплуатации информационных систем и т.п. Способен применять современные бизнес-технологии в профессиональной деятельности.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестов и защиты практических работ, контроль выполнения самостоятельной работы в форме доклада с презентацией, промежуточная аттестация в форме зачета в 5 семестре и экзаменов в 6,7 семестрах для очной и заочной форм обучения.

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

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции)
1.	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 в части: УК-2.1. Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения, формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта УК-2.2. В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы УК-2.3. Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач
2.	ПК УВ-3	Способен применять современные бизнес-технологии в профессиональной деятельности в части: ПК УВ-3.3. Применяет цифровые бизнес-технологии в профессиональной деятельности.

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ОП:

Дисциплина Б1.В.4 «Основы электронной коммерции» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

В результате изучения дисциплины «Основы электронной коммерции» студенты должны:

**знать:**

- основные модели электронного бизнеса;
- методы организации работы электронных торговых площадок системы B2B;
- иметь представление о правовом регулировании электронной торговли в России и за рубежом;
- подходы к проектированию и разработке электронного магазина;
- иметь представление о информационной интеграции процессов жизненного цикла изделия;
- иметь представление о интегрированной логистической поддержке;
- о методологии ARIS: ARIS Function Tree;
- о методологии оценки рейтинга электронного предприятия;
- классификацию электронных предприятий по типу электронных отношений;
- о методологии организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии B2B;
- особенности мобильной и телевизионной коммерции;
- иметь представление о проблемах и перспективах развития электронной коммерции в России.

**уметь:**

- применять основные модели электронного бизнеса;
- применять методы организации работы электронных торговых площадок системы B2B;
- применять знания о правовом регулировании электронной торговли в России и за рубежом;
- применять подходы к проектированию и разработке электронного магазина;
- применять знания о информационной интеграции процессов жизненного цикла изделия;
- применять знания о интегрированной логистической поддержке;
- применять знания о методологии ARIS: ARIS Function Tree;
- применять знания о методологии оценки рейтинга электронного предприятия;
- применять знания о классификации электронных предприятий по типу электронных отношений;
- применять знания о методологии организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии B2B;
- применять знания о особенностях мобильной и телевизионной коммерции;

- применять знания о проблемах и перспективах развития электронной коммерции в России.

**владеть:**

- навыками применения основных моделей электронного бизнеса;
- методами организации работы электронных торговых площадок системы B2B;
- знаниями о правовом регулировании электронной торговли в России и за рубежом;
- подходами к проектированию и разработке электронного магазина;
- знаниями о информационной интеграции процессов жизненного цикла изделия;
- знаниями о интегрированной логистической поддержке;
- знаниями о методологии ARIS: ARIS Function Tree;
- знаниями о методологии оценки рейтинга электронного предприятия;
- знаниями о классификации электронных предприятий по типу электронных отношений;
- знаниями о методологии организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии B2B;
- знаниями о особенностях мобильной и телевизионной коммерции;
- знаниями о проблемах и перспективах развития электронной коммерции в России.



Изучение дисциплины «Основы электронной коммерции» должно способствовать развитию основных профессиональных компетенций, необходимых для изучения последующих дисциплин основной образовательной программы бакалавриата, 43.03.01. «Сервис», профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, полученных в предшествующих дисциплинах: «Право», «Современные бизнес-технологии».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при выполнении выпускной квалификационной работы и получении новых знаний по дисциплинам: «Проектно-технологическая практика».

**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**  
**Очная форма обучения**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 14 зачетных единиц / 504 акад. часов.

№ п/п	Виды учебной деятельности	Семестры			
		Всего	5	6	7
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся</b>	<b>258</b>	74	92	92
	в том числе:	-	-	-	-
1.1.	Занятия лекционного типа	<b>102</b>	<b>34</b>	34	34
1.2.	Занятия семинарского типа, в том числе:	<b>144</b>	<b>36</b>	<b>54</b>	<b>54</b>
	Семинары				
	Лабораторные работы				
	Практические занятия	<b>144</b>	36	54	54
<b>1.3.</b>	Консультации	<b>6</b>	2	2	2
<b>1.4.</b>	<b>Промежуточная аттестация</b>				
<b>2.</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>246</b>	70	88	88
<b>3.</b>	<b>Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>	<b>6</b>	<b>зачет</b>	<b>экз.</b>	<b>экз.</b>
			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>Общая трудоемкость час</b>	<b>504</b>	144	180	180
	<b>з.е.</b>	<b>14</b>	4	5	5



### Заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 14 зачетных единиц /504акад.часов

№ п/п	Виды учебной деятельности	Семестры			
		Всего	5	6	7
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся</b>	<b>54</b>	14	20	20
	в том числе:	-	-	-	-
1.1.	Занятия лекционного типа	<b>20</b>	<b>4</b>	8	8
1.2.	Занятия семинарского типа, в том числе:	<b>22</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
	Семинары				
	Лабораторные работы				
	Практические занятия	<b>22</b>	6	8	8
<b>1.3.</b>	Консультации	<b>6</b>	2	2	2
<b>1.4.</b>	<b>Промежуточная аттестация</b>				
<b>2.</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>450</b>	130	160	160
<b>3.</b>	<b>Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>	<b>6</b>	<b>зачет</b>	<b>экз.</b>	<b>экз.</b>
			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>4</b>	<b>Общая трудоемкость час</b>	<b>504</b>	144	180	180
	з.е.	<b>14</b>	4	5	5

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

**5.1. Разделы (блоки) дисциплины и виды занятий**

Для очной формы обучения:

**5 семестр**

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
3/5	Базовые понятия электронной коммерции	Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера.	10	Традиционная лекция	9	Практическая работа			17,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 1				Тестирование				
3/5	Базовые понятия электронной коммерции	Изучение организации работы электронных торговых площадок системы В2В.	8	Лекция-дискуссия	9	Практическая работа			17,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		Контрольная точка 2				Тестирование				
3/5	Базовые понятия электронной коммерции	Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом.	8	Лекция-дискуссия	9	Практическая работа			17,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с ис-



										пользованием ЭБС
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
3/5	Базовые понятия электронной коммерции	Проектирование и разработка электронного магазина.	8	Лекция-дискуссия	9	Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов			17,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 4.				Устный опрос				
	<b>Консультация студентов– 2 часа</b>									
3/5	<b>Промежуточная аттестация – зачет– 2 часа</b>									

### 6 семестр

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академические часы	Форма проведения консультации	СРО, академические часы	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа,	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академические часы	Форма проведения практического занятия				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Информационная интеграция процессов жизненного цикла изделия.	10	Традиционная лекция	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		<b>Контрольная точка 1</b>				Тестирование				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Интегрированная логистическая поддержка.	8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		<b>Контрольная точка 2</b>				Устный опрос				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Методология ARIS: нотация ARIS Function Tree.	8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
3/6		<b>Контрольная точка 3</b>				Устный опрос				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Изучение технологий оценки рейтинга электронного предприятия.	8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
3/6		<b>Контрольная точка 4.</b>				Устный опрос				
	<b>Консультация студентов– 2 часа</b>									
3/6	<b>Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа</b>									

## 7 семестр

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа,	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>	Классификация электронных предприятий по типу электронных отношений.	10	Традиционная лекция	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 1</b>				Устный опрос				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>		8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		<b>Контрольная точка 2</b>				Устный опрос				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>		8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка</b>				Устный опрос				

		3								
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>	<b>в</b>	8	Лекция-дискуссия	13,5	Практическая работа			22	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 4.</b>				Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов				
	<b>Консультация студентов– 2 часа</b>									
4/7	<b>Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа</b>									

Для заочной формы обучения:

5 семестр

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
3/5	<b>Базовые понятия электронной коммерции</b>	Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера.	1	Традиционная лекция	1,5	Практическая работа			32,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 1</b>				Тестирование				
3/5	<b>Базовые понятия электронной коммерции</b>	Изучение организации работы электронных торговых площадок системы В2В.	1	Лекция-дискуссия	1,5	Практическая работа			32,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		<b>Контрольная точка 2</b>				Тестирование				
3/5	<b>Базовые понятия электронной коммерции</b>	Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом.	1	Лекция-дискуссия	1,5	Практическая работа			32,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 3</b>				Устный				

						опрос				
3/5	<b>Базовые понятия электронной коммерции</b>	Проектирование и разработка электронного магазина.	1	Лекция-дискуссия	1,5	Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов			32,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 4.</b>				Устный опрос				
<b>Консультация студентов– 2 часа</b>										
3/5	<b>Промежуточная аттестация – зачет– 2 часа</b>									

#### 6 семестр

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Информационная интеграция процессов жизненного цикла изделия.	2	Традиционная лекция	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 1</b>				Тестирование				

3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Интегрированная логистическая поддержка.	2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		<b>Контрольная точка 2</b>				Устный опрос				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Методология нотация ARIS: ARIS Function Tree.	2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
3/6		<b>Контрольная точка 3</b>				Устный опрос				
3/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	Изучение технологий оценки рейтинга электронного предприятия.	2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
3/6		<b>Контрольная точка 4.</b>				Устный опрос				
<b>Консультация студентов– 2 часа</b>										
3/6	<b>Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа</b>									

## 7 семестр

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академ. часов	Форма проведения консультации	СРО, академ. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, академ. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академ. часов	Форма проведения практического занятия				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>	Классификация электронных предприятий по типу электронных отношений.	2	Традиционная лекция	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная точка 1</b>				Устный опрос				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>		2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		<b>Контрольная точка 2</b>				Устный опрос				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>		2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			40	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		<b>Контрольная</b>				Устный оп-				



		<b>точка 3</b>				рос				
4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты электронной коммерции</b>	<b>в</b>	2	Лекция- дискуссия	2	Практическ ая работа			40	Самостоятельное изучение материа ла, подготовка к практическому за нятию с использо ванием ЭБС
		<b>Контрольная точка 4.</b>				Дискуссии по актуальным темам и разбор практическ их кейсов				
	<b>Консультация студентов– 2 часа</b>									
4/7	<b>Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа</b>									

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине «Основы электронной коммерции» обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

Перечень тем самостоятельной работы обучающихся на очной/заочной форме (246/450 часа)

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1.	Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. (17,5/32,5 часов)	1. Электронная коммерция: Учебное пособие / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. - М.: Форум, 2008. - 288 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-229-6 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/143624">http://znanium.com/catalog/product/143624</a>
2.	Изучение организации работы электронных торговых площадок системы В2В. (17,5/32,5 часов)	
3.	Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом. (17,5/32,5 часов)	2. Технические средства автоматизации и управления : учеб. пособие / О.В. Шишов. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 396 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <a href="http://www.znanium.com">http://www.znanium.com</a> ]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/973005">http://znanium.com/catalog/product/973005</a>
4.	Проектирование и разработка электронного магазина(17,5/32,5 часов)	
5.	Информационная интеграция процессов жизненного цикла изделия. (22/40 часов)	3. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0507-4 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/304162">http://znanium.com/catalog/product/304162</a>
6.	Интегрированная логистическая поддержка. (22/40 часов)	
7.	Методология ARIS: нотация ARIS Function Tree. (22/40 часов)	
8.	Изучение технологий оценки рейтинга электронного предприятия. (22/40 часов)	4. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/340852">http://znanium.com/catalog/product/340852</a>
9.	Классификация электронных предприятий по типу электронных отношений. (22/40 часов)	5. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. <a href="http://znanium.com/catalog/product/947029">http://znanium.com/catalog/product/947029</a>
10.	Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business. (22/40 часов)	
11.	Особенности мобильной и телевизионной коммерции. (22/40 часов)	
12.	Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России. (22/40 часов)	



## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Содержание компетенции (индикатора достижения компетенции)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатора достижения компетенции)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1.	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				
		УК-2.1. Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения, формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	Базовые понятия электронной коммерции Автоматизация управления жизненным циклом продукции	базовые положения электронной коммерции, чтобы определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения	определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения	навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы использования системы автоматизации управления жизненным циклом продукции
		УК-2.2. В рамках поставленных задач определяет имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы				



		УК-2.3. Оценивает решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач					
2.	ПК УВ-3	Способен применять современные бизнес-технологии в профессиональной деятельности	УВ-3.3. Применяет цифровые бизнес-технологии в профессиональной деятельности	Базовые понятия электронной коммерции Автоматизация управления жизненным циклом продукции Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции	Знает современные цифровые бизнес-технологии	Выбирает бизнес-модели для решения конкретных профессиональных задач	Навыками применения цифровых бизнес-технологий для решения профессиональных задач



## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
<p>Знать базовые положения электронной коммерции, чтобы определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения. Уметь определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения. Владеть навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы использования системы автоматизации управления жизненным циклом продукции</p>	<p>Тестирование, устный опрос, решение выполненные интерактивных практических работ с использованием компьютерной техники</p>	<p>Студент продемонстрировал знание базовых положений электронной коммерции, чтобы определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения . Демонстрирует умение определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения. Студент демонстрирует владение навыками определения круга задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы использования системы автоматизации управления жизненным циклом продукции.</p>	<p>Использование способности определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения, формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта; в рамках поставленных задач определять имеющиеся ресурсы и ограничения, действующие правовые нормы; . оценивать решение поставленных задач в зоне своей ответственности в соответствии с запланированными результатами контроля, при необходимости корректирует способы решения задач</p>
<p>Знать современные цифровые бизнес-технологии. Уметь выбирать бизнес-модели для решения конкретных профессиональных задач. Владеть навыками применения цифровых бизнес-технологий для решения профессиональных задач.</p>	<p>Тестирование, устный опрос, решение выполненные интерактивных практических работ с использованием компьютерной техники</p>	<p>Студент демонстрирует знание современных цифровых бизнес-технологий. Студент демонстрирует умение выбирать бизнес-модели для решения конкретных профессиональных задач. Студент демонстрирует владение навыками применения цифровых бизнес-технологий для решения профессиональных задач.</p>	<p>использование способности применять цифровые бизнес-технологии в профессиональной деятельности</p>



### Технология оценивания знаний обучающихся

Для оценки результатов обучения по дисциплине, т.е. знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций и обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы, в университете используются элементы балльно-рейтинговой технологии.

Балльно-рейтинговая технология оценки достижений обучающихся (далее - БРТ) предназначена для повышения объективности и достоверности определения уровня подготовки обучающихся и используется с целью формирования личностно-ориентированного обучения, стимулирования систематической работы обучающихся, раскрытия их творческих способностей, дифференциации оценки знаний и формирования итогового портфолио обучающегося, отражающего все его достижения за время обучения в Университете.

#### **БРТ позволяет обучающимся:**

- понимать систему текущего оценивания по дисциплинам с целью получения по ним итоговых оценок;
- осознать необходимость систематической работы по выполнению учебного плана на основании знания своей текущей рейтинговой оценки по каждой дисциплине и ее изменение из-за освоения материала не в установленные преподавателем сроки;
- своевременно оценить состояние своей работы по изучению дисциплины, выполнению всех видов учебной работы до начала промежуточной аттестации;
- определить свой личный общий рейтинг и сравнить его с рейтингами других обучающихся.

В качестве внутренней шкалы текущих оценок используется 80 балльная оценка обучающихся по трем критериям: посещаемость, текущий контроль успеваемости, активность на учебных занятиях.

Распределение баллов между видами контроля устанавливается в следующем соотношении:

- посещение учебных занятий (до 30 баллов за посещение всех занятий);
- текущий контроль успеваемости (до 50 баллов), в том числе:
  - 1 задание текущего контроля (0-10 баллов)
  - 2 задание текущего контроля (0-10 баллов)
  - 3 задание текущего контроля (0-10 баллов)
  - 4 задание текущего контроля (0-15 баллов);
  - 5 бонусные рейтинговые баллы за активность на занятиях по итогам семестра (0-5 баллов).

При этом посещаемость занятий лекционного типа (за исключением поточных, более 100 человек) и занятий семинарского типа оценивается накопительно следующим образом: максимальное количество баллов, отводимых на учет посещаемости (30 баллов), делится на количество лекций (за исключением поточных, более 100 человек) и практических занятий по дисциплине. Полученное значение определяет количество баллов, набираемых обучающимся за посещение одного занятия.

При оценке выполнения заданий текущего контроля в баллах учитывается степень самостоятельности выполненной работы.

При проведении занятий семинарского типа фиксируется учебная активность обучающихся и при определении итогового рейтинга за семестр начислять за нее до 5 рейтинговых бонусных баллов.



Рейтинговые баллы набираются в течение всего периода обучения по дисциплине и фиксируются путем занесения в «Журнал учета посещаемости и текущего контроля успеваемости по дисциплине (модулю), практике» в ЭПОС университета.

Результаты текущего контроля успеваемости учитываются при выставлении оценки в ходе промежуточной аттестации следующим образом.

Оценка «отлично» выставляется только по результатам сдачи экзамена/дифференцированного зачета. Автоматическое проставление оценки «отлично» не допускается.

*Если по результатам текущего контроля обучающийся набрал:*

*71-80 балл - имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «хорошо»;*

*62-70 баллов - имеет право получить «автоматом» «зачтено» или оценку «удовлетворительно»;*

*51-61 балл - обязан сдавать зачет/экзамен;*

*50 баллов и ниже — не допуск к зачету/экзамену.*

Обучающийся имеет право улучшить оценку в результате непосредственной сдачи экзамена/дифференцированного зачета. Технология выставления итоговой оценки, в том числе перевод в итоговую 5-балльную шкалу оценки определяется следующим образом:

**Таблица перевода рейтинговых баллов  
в итоговую 5 - балльную оценку**

Баллы за семестр	Автоматическая оценка		Баллы за зачет/экзамен		Общая сумма баллов	Итоговая оценка
	зачтено	экзамен	min	max		
71-80	зачтено	4 (хорошо)	18	20	89-90	4 (хорошо)
					91-100	5(отлично)
62-70	зачтено	3(удовлетворительно)	15	20	77-90	4 (хорошо)
51-61	Допуск к зачету/экзамену		11	20	62-75	3(удовлетворительно)
					76-81	4 (хорошо)
50 и менее	Не допуск к зачету, экзамену					

Результаты промежуточной аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" (форма промежуточной аттестации – экзамен в 4 семестре и зачет в 3 семестре) и "зачтено", "не зачтено" (форма промежуточной аттестации – зачет).



### Шкала оценок при промежуточном контроле по балльно-рейтинговой системе.

Наименование формы промежуточной аттестации	Форма проведения	Шкала
1. Экзамен (6,7 семестр) 2. Зачет (5 семестр)	устно	не более 50% - 10 б -2 50-65% - 13б - 3 65-80% - 16 б - 4 80-100% - 20б - 5  Менее 65% - 13б - «незачтено» 65-100% - 20б - «зачтено»
	тестирование	не более 50% - 10 б -2 50-65% - 13б - 3 65-80% - 16 б - 4 80-100% - 20б - 5  Менее 65% - 13б - «незачтено» 65-100% - 20б - «зачтено»

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении

Зачет по дисциплине основывается на результатах выполнения индивидуальных заданий (контрольных точек) студента по данной дисциплине. Форма проведения зачета определяется преподавателем, ведущим данную дисциплину, представлен в п.7.4.

#### Критерии оценки «зачтено» и «незачтено»

Ответ студента на зачете оценивается одной из следующих оценок: «зачтено» и «незачтено», которые выставляются по следующим критериям.

Оценки «зачтено» заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и нормативного материала, умеющий свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой (п.8), демонстрирующие систематический характер знаний по дисциплине и способные к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценка «незачтено» выставляется студентам, обнаружившим пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающим принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Такой оценки заслуживают ответы студентов, носящие несистематизированный, отрывочный, поверхностный характер, когда студент не понимает существа излагаемых им вопросов, что свидетельствует о том, что студент не может дальше продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

**Экзамен по дисциплине** проводится в устной (по билетам) или письменной форме (в форме тестирования). Билет содержит теоретические вопросы (ТВ) для проверки усвоенных знаний, практические задания (ПЗ) для проверки освоенных умений и комплексные задания (КЗ) для контроля уровня приобретенных владений всех заявленных дисциплин





нарных компетенций. Типовые вопросы и тестовые задания для экзамена приводятся в разделе 7.4.

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации в устной форме зачета/экзамена**

<b>оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>	<b>Показатели оценивания</b>
<b>«5»</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– полно раскрыто содержание материала;</li><li>– материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;</li><li>– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;</li><li>– точно используется терминология;</li><li>– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</li><li>– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;</li><li>– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li><li>– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li><li>– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,</li><li>– знание основной и дополнительной литературы;</li><li>– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;</li><li>– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;</li><li>– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;</li><li>– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
<b>«4»</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li><li>– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы.</li><li>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает полное знание</li><li>– программного материала, основной и</li><li>– дополнительной литературы;</li><li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li></ul>



	<p>этом имеет один из недостатков:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;</li><li>– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;</li><li>– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li><li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
«3»	<ul style="list-style-type: none"><li>– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</li><li>– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</li><li>– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</li><li>– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает знание основного</li><li>– материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</li><li>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</li><li>– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</li><li>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</li></ul>
«2»	<ul style="list-style-type: none"><li>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</li><li>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</li><li>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.</li><li>– не сформированы компетенции, умения и навыки.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</li><li>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;</li><li>– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>



**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации в форме решения тестовых заданий для зачета/экзамена**

<b>Критерии оценки</b>	<b>оценка</b>
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

**Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля**

**Раздел «Базовые понятия электронной коммерции»**

**1-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

**2-ая контрольная точка**, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

**3-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**4-ая контрольная точка** – в виде обсуждения рефератов, подготовленных студентами.

**Раздел «Автоматизация управления жизненным циклом продукции»**

**1-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

**2-ая контрольная точка**, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**3-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**4-ая контрольная точка** – формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**Раздел «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции»**

**1-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**2-ая контрольная точка**, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**3-ая контрольная точка** - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

**4-ая контрольная точка** – в виде обсуждения рефератов, подготовленных студентами.

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе во время защиты практических работ с использованием компьютерной техники (Контрольная точка 1)**



оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none"><li>– полно раскрыто содержание материала;</li><li>– материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;</li><li>– продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;</li><li>– точно используется терминология;</li><li>– показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</li><li>– ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;</li><li>– продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li><li>– продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li><li>– допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,</li><li>– знание основной и дополнительной литературы;</li><li>– последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;</li><li>– уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;</li><li>– демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;</li><li>– подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>
«4»	<ul style="list-style-type: none"><li>– вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li><li>– продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы.</li><li>– ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:<ul style="list-style-type: none"><li>– а) в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа;</li><li>– б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает полное знание</li><li>– программного материала, основной и</li><li>– дополнительной литературы;</li><li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li><li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li><li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение</li></ul>



	<p>ответа, исправленные по замечанию преподавателя;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя</li></ul>	<p>компетенций, предусмотренных программой</p>
«3»	<ul style="list-style-type: none"><li>– неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</li><li>– усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</li><li>– имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</li><li>– при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации;</li><li>– продемонстрировано усвоение основной литературы</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся показывает знание основного</li><li>– материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</li><li>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</li><li>– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</li><li>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</li></ul>
«2»	<ul style="list-style-type: none"><li>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</li><li>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</li><li>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов.</li><li>– не сформированы компетенции, умения и навыки.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</li><li>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;</li><li>– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой</li></ul>

**оценочная шкала устного ответа в процентах (Контрольная точка 1 в 3 семестре)**

Процентный интервал оценки	оценка
менее 50%	<b>2</b>
51% - 70%	<b>3</b>
71% - 85%	<b>4</b>
86% - 100%	<b>5</b>

**Расчетно-графическое задание (Контрольная точка 2)** на тему «Создание модели конструктивных элементов» оценивается максимуму на 10 баллов, «хорошо» - 7,2 балла, «удовлетворительно» - 5,1 балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Использование электронной презентации приветствуется.

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий в процентах:**

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

**7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
1/5(5*)	<b>Базовые понятия электронной коммерции</b>	1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся	10 тестовых заданий Тестовые задания следующей формы: открытого типа, закрытого с вариантами ответов, задания по соотношению данных. <b>Максимум количество баллов 10 баллов</b> , «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1 балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Возможно использование компьютерных технологий тестирования



1/5(5*)	Базовые понятия электронной коммерции	2-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся	17 тестовых заданий Тестовые задания следующей формы: открытого типа, закрытого с вариантами ответов, задания по соотношению данных. <b>Максимум количество баллов 10 баллов</b> , «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1 балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Возможно использование компьютерных технологий тестирования
1/5(5*)	Базовые понятия электронной коммерции	3-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
1/5(5*)	Базовые понятия электронной коммерции	4-ая контрольная точка, в виде обсуждения рефератов, подготовленных студентами.	Устный опрос выполняется в аудитории. <b>Суммарный вес 35 баллов.</b>
1-4/6	<b>Автоматизация управления жизненным циклом продукции</b>	1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
5-7/6	Автоматизация управления жизненным циклом продукции	2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, до-



			пустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
8-12/6	Автоматизация управления жизненным циклом продукции	3-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.6 ошибку и т.д.
13-16/6	Автоматизация управления жизненным циклом продукции	4-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
1-4/7	<b>Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции</b>	1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 – сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку
5-7/7	Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции	2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, до-



			пустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
8-12/7	Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции	3-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в Аудитории. <b>Суммарный вес 10 баллов.</b> Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
13-16/7	Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции	4-ая контрольная точка, в виде обсуждения рефератов, подготовленных студентами.	Обсуждение рефератов, подготовленных студентами. Выступления приглашенных экспертов-практиков. Проведение круглых столов. Разбор кейсов. <b>Суммарный вес 35 баллов.</b>

### 7.3.1. Типовые контрольно-измерительные задания текущего контроля для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Базовые понятия электронной коммерции» (Контрольная точка **1 в 5** семестре)**

#### Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся «Базовые понятия электронной коммерции

»

1. Деловая сделка, осуществляемая с помощью Internet и обязательно сопровождаемая передачей прав пользования на товар или услугу, т.е. процесс купли-продажи сопровождается электронным документооборотом и работой электронных платежных систем.

- A. Электронный бизнес.
- B. Электронная коммерция.
- C. Internet-маркетинг

2. Маркетинговая деятельность компании, осуществляемая с помощью информационных сетей (глобальной сети Internet).

- A. Электронный бизнес
- B. Электронная коммерция
- C. Internet-маркетинг

3. Преобразование основных бизнес-процессов компании (внутренних и внешних) при помощи Интернет технологий.



- А. Электронный бизнес  
В. Электронная коммерция  
С. Internet-маркетинг
4. *Платежные сервисы в Internet, которые объединяют в себе возможности сразу нескольких систем, но не эмитируют при этом собственную цифровую наличность, а также предоставляют сопутствующие услуги.*
- А. Платежные системы  
В. Платежные шлюзы
5. *Тип сайтов, на которых присутствуют только почтовые и банковские реквизиты компании, описание ее направлений деятельности и потребительских свойств товаров (с указанием их стоимости), но отсутствует возможность оплаты заказа через Internet.*
- А. Виртуальная витрина  
В. Агентство коммерческой информации  
С. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)  
D. Internet-аукцион  
E. Виртуальный магазин  
G. Электронное правительство
6. *Тип сайтов с базами данных, содержащими объявления о покупке и продаже товаров физических и юридических лиц (возможность заказать товар и оплатить заказ через Internet отсутствует).*
- А. Виртуальная витрина  
В. Агентство коммерческой информации  
С. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)  
D. Internet-аукцион  
E. Виртуальный магазин  
G. Электронное правительство
7. *Тип сайтов с базами данных, содержащими информацию о компаниях и их ассортименте, специализирующихся на определенной категории товаров (возможность заказать товар и оплатить заказ через Internet отсутствует).*
- А. Виртуальная витрина  
В. Агентство коммерческой информации  
С. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)  
D. Internet-аукцион  
E. Виртуальный магазин  
G. Электронное правительство
8. *Новый способ взаимодействия на основе активного использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в целях повышения эффективности предоставления государственных услуг.*
- А. Виртуальная витрина  
В. Агентство коммерческой информации  
С. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)  
D. Internet-аукцион  
E. Виртуальный магазин  
G. Электронное правительство
9. *Тип сайтов, представляющий собой торговую площадку, где каждый участник может выставить на продажу свой товар в качестве лота, посмотреть выставленные лоты, поторговаться и пообщаться с продавцами и покупателями.*
- А. Виртуальная витрина  
В. Агентство коммерческой информации



- C. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)
- D. Internet-аукцион
- E. Виртуальный магазин
- G. Электронное правительство

10. Тип сайтов, на которых возможно не только получить полную информацию о фирме, перечне ее товаров и услуг, но заказать и оплатить товар через Internet.

- A. Виртуальная витрина
- B. Агентство коммерческой информации
- C. Internet-барахолка (электронные доски объявлений)
- D. Internet-аукцион
- E. Виртуальный магазин
- F. G. Электронное правительство

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Базовые понятия электронной коммерции» (Контрольная точка 2 в 5 семестре)**

**Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся «Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2B»**

1. Internet-система, ориентированная на обслуживание расчетов между юридическими лицами, которые выступают в роли продавцов и покупателей.
  - A. B2B
  - B. B2C
  - C. B2A
  - D. C2C
2. Internet-система, ориентированная на обслуживание расчетов между юридическими лицами (продавцами) и физическими лицами (покупателями).
  - A. B2B
  - B. B2C
  - C. B2A
  - D. C2C
3. Аудитория Рунет – это количество пользователей, которые подключаются к Internet с компьютера, находящегося в персональном использовании.
  - A. Не реже раза в день
  - B. Не реже раза в неделю
  - C. Не реже раза в месяц
4. Для розничной торговли в 1981 г. была предложена следующая модель комплекса маркетинга
  - A. 4P
  - B. 7P
  - C. 4S
  - D.  $4Ps+(2P+2C+2S)$
  - E.  $2P+2C+3S$
  - F. 6C
5. Участник платежной системы, который обеспечивает общее руководство платежной системой в плане текущей деятельности и в плане развития системы.
  - A. Центр
  - B. Эмитент
  - C. Эквайер



- D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
6. Кто из участников платежной системы возмещает денежные средства эквайеру?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
7. У кого из участников традиционной платежной системы размещены картсчета клиентов?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
8. Кто из участников традиционной платежной системы возмещает денежные средства торговым точкам за товары и услуги, оплаченные картами данной системы?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
9. Кто из участников традиционной платежной системы наносит информацию на карты данной системы (эмбоссирует символы и записывает информацию на магнитную полосу или чип)?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
10. Кто из участников традиционной платежной системы является владельцем картсчетов и выступает в качестве покупателей?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
11. Кто из участников традиционной платежной системы принимает карты данной системы для оплаты товаров и услуг?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер



- D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
12. Кто из участников традиционной платежной системы заключает договора с торговыми точками на прием карт данной системы для оплаты товаров и услуг, но не ведет картсчета клиентов?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
13. Кто из участников традиционной платежной системы объединяет всех участников на региональном уровне в единую информационную сеть и отвечает за авторизацию в режиме включенной линии?  
A. Центр  
B. Эмитент  
C. Эквайер  
D. Процессинговый центр  
E. Торговые точки  
F. Клиенты
14. Укажите название процесса выдавливания символов на платежной карте.  
A. Авторизация.  
B. Персонализация  
C. Транзакция  
D. Эмбоссирование
15. Укажите название квитанции или чека, подтверждающего приобретение товара или услуги, оплаченного пластиковой картой.  
A. ПИН.  
B. Слип.  
C. Транзакция.
16. Процедура, позволяющая определить наличие средств на счете клиента (проверка платежеспособности карты).  
A. Авторизация.  
B. Персонализация  
C. Транзакция.
17. Платежная операция, связанная с дебитованием/кредитованием карточного счета клиента  
A. Авторизация.  
B. Персонализация  
C. Транзакция.?

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Базовые понятия электронной коммерции» (Контрольная точка 3 в 5 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся на тему: «Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом»**



1. Виды и характеристики систем электронной коммерции, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг в секторе B2B.
2. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
3. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
4. Типы и характеристики электронных платежей.
5. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.
6. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.
7. Технологическая база мобильной коммерции. Процессы мобильной коммерции.
8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
9. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
10. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Базовые понятия электронной коммерции» (Контрольная точка 4 в 5 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся**

1. Дайте сравнительную характеристику понятий «Internet-маркетинг» и «Internet-банкинг».
2. Какие виды деятельности входят в Internet-маркетинг?
3. Какие виды деятельности входят в Internet-банкинг?
4. Что такое электронная наличность?
5. Как взаимосвязаны уровни освоения Internet-банкинга и электронной коммерции в регионе?
6. Охарактеризуйте рынок банковских услуг своего региона (количество участников, их состав, количество филиалов местных и сторонних банков).
7. Проанализируйте ассортимент услуг Internet-банкинга на региональном рынке.
8. Какие формы оплаты предлагают региональные виртуальные магазины различной специализации?

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Автоматизация управления жизненным циклом продукции», (Контрольная точка 1 в 6 семестре),**

**Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся на тему: «Информационная интеграция процессов жизненного цикла изделия»**

1. *Стоимость за тысячу показов интернет-рекламы (модель оплаты рекламы)...*
  - A. CTR
  - B. CPC
  - C. CPM
  - D. CPA
  - E. CPS
2. *Стоимость за покупку (модель оплаты рекламы)...*
  - A. CTR
  - B. CPC
  - C. CPM
  - D. CPA
  - E. CPS



3. *Выраженное в процентах отношение числа кликов по рекламному блоку к числу его показов*
- A. CTR
  - B. CPC
  - C. CPM
  - D. CPA
  - E. CPS
4. *Стоимость за клик (модель оплаты рекламы)...*
- A. CTR
  - B. CPC
  - C. CPM
  - D. CPA
  - E. CPS
5. *Стоимость за действие (модель оплаты рекламы)*
- A. CTR
  - B. CPC
  - C. CPM
  - D. CPA
  - E. CPS
6. *Количество посетителей, совершивших запланированное действие, из количества посетителей, увидевших контекстную рекламу.*
- A. ROI
  - B. PI
  - C. Уровень конверсии
  - D. Показатель конверсии
  - E. CTR
7. *Отношение числа посетителей, совершивших запланированное действие, к числу пользователей, увидевших Интернет-рекламу, может указываться в долях и %.*
- A. ROI
  - B. PI
  - C. Уровень конверсии
  - D. Показатель конверсии
  - E. CTR
8. *Положение рекламного объявления в большинстве систем контекстной рекламы*
- A. ROI
  - B. PI
  - C. Уровень конверсии
  - D. Показатель конверсии
  - E. CTR
9. *Коэффициент окупаемости инвестиций*
- A. ROI
  - B. PI
  - C. Уровень конверсии
  - D. Показатель конверсии
  - E. CTR
10. *Механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию), и показать рекламу только ей.*
- A. Контент



- В. Таргетинг
- С. Целевая страница
- D. Cookie

11. Небольшая порция текстовой информации, которую сервер передает браузеру, (позволяет отслеживать повторные визиты посетителей на сайт)

- A. Контент
- В. Таргетинг
- С. Целевая страница
- D. Cookie

12. Активная веб-страница, на которую переходит пользователь при клике на вашем объявлении

- A. Контент
- В. Таргетинг
- С. Целевая страница
- D. Cookie

13. Выберите, для какой поведенческой категории пользователей в социальных сетях необходимо вести комьюнити-менеджмент

- A. Генерация контента
- В. Участие в дискуссиях
- С. Пассивные наблюдатели

14. Выберите, для какой поведенческой категории пользователей в социальных сетях необходимо самостоятельно транслировать информацию и создавать активность

- A. Генерация контента
- В. Участие в дискуссиях
- С. Пассивные наблюдатели

15. Выберите, для какой поведенческой категории пользователей необходимо создать сеть сообществ, оформить их, наполнить начальным контентом, а дальше пользователи сами их оживят.

- A. Генерация контента
- В. Участие в дискуссиях
- С. Пассивные наблюдатели

16. Работа на профильных Интернет-ресурсах с большими группами людей, объединенных по каким-либо общим интересам (открытие новых тем обсуждений, создание им начального импульса и направление обсуждения в нужное русло).

- A. Контент-менеджмент
- В. Комьюнити-менеджмент

17. Оптимизация под социальные медиа, – это работа на личном сайте, с тем контентом, который на этом сайте размещен.

- A. SMM
- В. SMO
- С. SEO

18. Комплекс мер, направленных на продвижение продукта в социальных сетях, как правило проведения комплекса мероприятий на чужих площадках (форумах, блогах, сайтах, чатах, новостных ресурсах и др.)

- A. SMM
- В. SMO
- С. SEO





19. Поисковая оптимизация или комплекс мер для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей с целью продвижения сайта

- A.SMM
- B.SMO
- C.SEO

20. Отличительная черта какого типа продвижения в социальных медиа является создание возможностей комментирования и обмена мнениями на сайте компании

- A.SMM
- B.SMO
- C.SEO

21. Полное дублирование контента на всех площадках

- A.Пост
- B.Карта распределения контента
- C. Кросспостинг

22. Единичное сообщение в социальных медиа в форме от короткого комментария до объемной статьи

- A.Пост
- B.Карта распределения контента
- C. Кросспостинг

23. Структурированное и лаконичное описание площадок проведения SMM- кампании и соответствующий каждой площадке формат контента, его размер и форма подачи.

- A.Пост
- B.Карта распределения контента
- C. Кросспостинг

24. Мини-приложения или визуальные блоки (окон, рамок) которые служат для вывода информации и выполнения отдельных задач (украшение страницы, быстрый вывод информации – часы, календарь, настройки игры и т.п.).

- A.Инвайт
- B.Виджеты
- C Лиды

25. Приглашение, которое иногда требуется для того, чтобы получить доступ к какому-то закрытому сообществу или сайту.

- A.Инвайт
- B.Виджеты
- C Лиды

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Автоматизация управления жизненным циклом продукции», (Контрольная точка 2 в 6 семестре),**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся**

1. ERP-система
2. Этапы и участники внедрения ЭК.
3. Этапы создания и внедрения приложений электронной торговли.
4. Понятие и основные характеристики интернет-рекламы.
5. Понятие и цели поисковой оптимизации сайтпромоутинга.
6. Основные понятия и пути увеличения релевантности веб-ресурса.
7. Методы и последствия спамдексинга.
8. Баннерная реклама: понятие, достоинства и недостатки.



9. Понятие и этапы логистики.
10. Автоматизированная система управления цепочками поставок.
11. Оптимальная структура материального потока интернет-магазина.
12. Направления совершенствования электронной торговли.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Автоматизация управления жизненным циклом продукции», (Контрольная точка 3 в 6 семестре),**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся «Интегрированная логистическая поддержка»**

1. Управление запасами. Общая концепция материальных запасов
2. Управление запасами номенклатурных позиций
3. Основные понятия и тенденции развития складской логистики
4. Топология складской сети
5. Зонирование и типы систем хранения
6. Ключевые проблемы управления складом
7. Роль распределительной логистики. Управление каналами распределения
8. Запасы в каналах распределения
9. Планирование потребности в распределении
10. Место транспортировки в логистической концепции и основные понятия, связанные с транспортными системами
11. Основные типы и характеристики транспортных систем
12. Экономические оценки на транспорте, транспортные издержки и транспортные тарифы
13. Грузы, грузопотоки и их свойства
14. Инфраструктура транспортных систем
15. Транспортные операторы и услуги транспорта
16. Функции транспортной логистики. Мультимодальные и интермодальные перевозки
17. «Зеленая» логистика. Общие положения
18. Транспорт и базис поставки
19. Таможенное оформление
20. Экономические расчеты
21. Основные понятия и тенденции развития информационных систем
22. Краткая характеристика рынка информационных систем
23. WMS-системы
24. TMS-системы
25. CRM-системы.
26. EDI-системы
27. Выбор, внедрение и оценка эффективности информационных систем.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Автоматизация управления жизненным циклом продукции», (Контрольная точка 4 в 6 семестре),**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся**

1. Бизнес для бизнеса. Пакеты создания сайтов электронной коммерции – аутсорсинг.
2. Программное обеспечение для создания сайтов электронной коммерции.
3. Внедрение программного обеспечения для разработки сайтов.
4. Разработка сайта электронной коммерции с использованием коммерческого сервера.



5. Создание онлайн-каталога. Инвентаризация и обработка заказов "Какова инфраструктура традиционных карточных платежных систем?"
6. Перечислите участников традиционной платежной системы на основе банковских платежных карт.
7. Каковы основные функции центра платежной системы?
8. Каковы основные функции расчетного центра платежной системы?
9. Каковы основные функции эмитента?
10. Каковы основные функции эквайрера?
11. Каковы основные функции предприятий торговли и сферы услуг?
12. Каковы основные функции держателей карт?
13. Опишите технологию оплаты товаров и услуг с помощью банковских платежных карт.
14. Раскройте сущность и содержание транзакции как операции.
15. Раскройте сущность и содержание процедуры авторизации.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции» (Контрольная точка 1 в 7 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся «Классификация электронных предприятий по типу электронных отношений»**

1. Программное обеспечение для создания сайтов электронной коммерции
2. Внедрение программного обеспечения для разработки сайтов
3. Разработка сайта электронной коммерции с использованием коммерческого сервера
4. Создание онлайн-каталога
5. Платежные шлюзы
6. Внедрение и поддержка электронных услуг
7. Безопасность транзакций и сайтов
8. Решения для электронного обучения
9. Управление сайтом и тестирование производительности.
10. Инвентаризация и обработка заказов

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции» (Контрольная точка 2 в 7 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся «Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business»**

1. Каковы назначение и основные компоненты стандартов ЭДИФАКТ?
2. Назовите принципы классификации систем электронной коммерции.
3. Приведите классификацию бизнес-процессов в системах электронной коммерции.



4. Каковы структурные и функциональные схемы бизнес-моделей систем электронной коммерции?
5. Приведите классификацию пользователей систем электронной коммерции.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции» (Контрольная точка 3 в 7 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся «Особенности мобильной и телевизионной коммерции»**

1. Назовите особенности IP-телефонии.
2. Охарактеризуйте перспективы развития IP-телефонии
3. В чем заключаются особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет?
4. Назовите особенности телевизионной коммерции?
5. Охарактеризуйте сущность и перспективы развития мобильной коммерции.

**Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции» (Контрольная точка 4 в 7 семестре)**

**Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся «Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России»**

1. Сущность, объективные предпосылки и тенденции развития электронного бизнеса.
2. Особенности создания и принципы работы Интранет и Экстранет сетей.
3. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.
4. Классификация объектов электронной коммерции. Особенности оборота на электронном рынке материальных и нематериальных товаров.
5. Виды и характеристики систем электронной коммерции в корпоративном секторе.
6. Механизм функционирования электронной биржи в сети Интернет.
7. Организация электронных выставок в сети Интернет.
8. Особенности и перспективы развития IP-телефонии.
9. Особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет.
10. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
11. Организация финансовых расчетов в процессах электронной коммерции.
12. Сущность и перспективы развития мобильной коммерции.
13. Информационная безопасность процессов электронной коммерции."

**7.3.2. Типовые контрольно-измерительные задания промежуточной аттестации для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельно-**



## **сти, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

*Краткие методические указания по подготовке к промежуточной аттестации (зачёту и экзамену) в процессе освоения образовательной программы*

Зачёт является формой промежуточного контроля знаний и умений студентов по данной дисциплине в 5 семестре, полученных на лекциях, практических занятиях и в процессе самостоятельной работы. Подготовка к зачёту способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к зачёту, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На зачёте студент демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения по учебной дисциплине.

В период подготовки к зачёту студенты вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

При подготовке к зачёту студентам целесообразно использовать материалы лекций, учебно-методические комплексы, рекомендованные правовые акты, основную и дополнительную литературу.

На зачёт выносится материал в объёме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Зачёт проводится в устной форме.

Ведущий данную дисциплину преподаватель составляет билеты, которые утверждаются руководителем ОП ОП и включают в себя два вопроса или тестирование из 20 вопросов включающих ситуационные задачи. Формулировка вопросов совпадает с формулировкой перечня рекомендованных для подготовки вопросов зачёта, доведенного до сведения студентов накануне экзаменационной сессии. Содержание вопросов одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины.

В аудитории, где проводится устный зачёт, должно одновременно находиться не более шести студентов на одного преподавателя, принимающего зачёт.

На подготовку к ответу на билет на зачёте отводится 20 минут.

Для прохождения зачёта студенту необходимо иметь при себе зачетную книжку и письменные принадлежности. Зачёт принимает преподаватель, читавший учебную дисциплину в данном учебном потоке (группе). За нарушение дисциплины и порядка студенты могут быть удалены с зачёта.

### **Перечень вопросов для промежуточной аттестации в форме устного зачета, проводимого в 5/5 семестре по блоку «Базовые понятия электронной коммерции»**

1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
2. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
3. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.
4. Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство; виртуальные товары; транзакции; режимы on-line и off-line
5. Виртуальные товары: понятие, классификация. Характеристика основных видов виртуальных товаров.
6. Сфера применения электронной коммерции.



7. Интернет как основа электронной коммерции: понятие, ресурсы, характерные особенности.
8. Модели электронной коммерции.
9. Основы создания бизнеса в электронной среде.
10. Этапы создания Web-сайта.
11. Web-сайт как основа бизнеса в Интернет.
12. Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга.
13. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.
14. Виды и характеристики систем электронной коммерции, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг в секторе B2B.
15. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
16. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
17. Типы и характеристики электронных платежных.
18. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.
19. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.
20. Технологическая база мобильной коммерции. Процессы мобильной коммерции.
21. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
22. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
23. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России

**Перечень вопросов для промежуточной аттестации в форме устного экзамена, проводимого в 6/6 семестре по блоку «Автоматизация управления жизненным циклом продукции»**

1. ERP-система
2. Этапы и участники внедрения ЭК.
3. Этапы создания и внедрения приложений электронной торговли.
4. Понятие и основные характеристики интернет-рекламы.
5. Понятие и цели поисковой оптимизации сайтпромоутинга.
6. Основные понятия и пути увеличения релевантности веб-ресурса.
7. Методы и последствия спамдексинга.
8. Баннерная реклама: понятие, достоинства и недостатки.
9. Понятие и этапы логистики.
10. Автоматизированная система управления цепочками поставок.
11. Оптимальная структура материального потока интернет-магазина.
12. Направления совершенствования электронной торговли.
13. Управление запасами. Общая концепция материальных запасов
14. Управление запасами номенклатурных позиций
15. Основные понятия и тенденции развития складской логистики
16. Топология складской сети
17. Зонирование и типы систем хранения
18. Ключевые проблемы управления складом
19. Роль распределительной логистики. Управление каналами распределения



20. Запасы в каналах распределения
21. Планирование потребности в распределении
22. Место транспортировки в логистической концепции и основные понятия, связанные с транспортными системами
23. Основные типы и характеристики транспортных систем
24. Экономические оценки на транспорте, транспортные издержки и транспортные тарифы
25. Грузы, грузопотоки и их свойства
26. Инфраструктура транспортных систем
27. Транспортные операторы и услуги транспорта
28. Функции транспортной логистики. Мультимодальные и интермодальные перевозки
29. «Зеленая» логистика. Общие положения
30. Транспорт и базис поставки
31. Таможенное оформление
32. Экономические расчеты
33. Основные понятия и тенденции развития информационных систем
34. Краткая характеристика рынка информационных систем
35. WMS-системы
36. TMS-системы
37. CRM-системы.
38. EDI-системы
39. Выбор, внедрение и оценка эффективности информационных систем.
40. Бизнес для бизнеса. Пакеты создания сайтов электронной коммерции – аутсорсинг.
41. Программное обеспечение для создания сайтов электронной коммерции.
42. Внедрение программного обеспечения для разработки сайтов.
43. Разработка сайта электронной коммерции с использованием коммерческого сервера.
44. Создание онлайн-каталога. Инвентаризация и обработка заказов "Какова инфраструктура традиционных карточных платежных систем?"
45. Перечислите участников традиционной платежной системы на основе банковских платежных карт.
46. Каковы основные функции центра платежной системы?
47. Каковы основные функции расчетного центра платежной системы?
48. Каковы основные функции эмитента?
49. Каковы основные функции эквайрера?
50. Каковы основные функции предприятий торговли и сферы услуг?
51. Каковы основные функции держателей карт?
52. Опишите технологию оплаты товаров и услуг с помощью банковских платежных карт.
53. Раскройте сущность и содержание транзакции как операции.
54. Раскройте сущность и содержание процедуры авторизации.

**Перечень вопросов для промежуточной аттестации в форме устного экзамена, проводимого в 7/7 семестре по блоку «Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции»**

1. Программное обеспечение для создания сайтов электронной коммерции
2. Внедрение программного обеспечения для разработки сайтов



3. Разработка сайта электронной коммерции с использованием коммерческого сервера
4. Создание онлайн-каталога
5. Платежные шлюзы
6. Внедрение и поддержка электронных услуг
7. Безопасность транзакций и сайтов
8. Решения для электронного обучения
9. Управление сайтом и тестирование производительности.
10. Инвентаризация и обработка заказов
11. Защита отчета по практической работе заключается в предъявлении преподавателю полученных результатов в виде файла и демонстрации полученных навыков при ответах на вопросы преподавателя.
12. Каковы назначение и основные компоненты стандартов ЭДИФАКТ?
13. Назовите принципы классификации систем электронной коммерции.
14. Приведите классификацию бизнес-процессов в системах электронной коммерции.
15. Каковы структурные и функциональные схемы бизнес-моделей систем электронной коммерции?
16. Приведите классификацию пользователей систем электронной коммерции.
17. Назовите особенности IP-телефонии.
18. Охарактеризуйте перспективы развития IP-телефонии
19. В чем заключаются особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет? Назовите особенности телевизионной коммерции?.
20. Охарактеризуйте сущность и перспективы развития мобильной коммерции.
21. Сущность, объективные предпосылки и тенденции развития электронного бизнеса.
22. Особенности создания и принципы работы Интранет и Экстранет сетей.
23. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.
24. Классификация объектов электронной коммерции. Особенности оборота на электронном
25. рынке материальных и нематериальных товаров.
26. Виды и характеристики систем электронной коммерции в корпоративном секторе.
27. Механизм функционирования электронной биржи в сети Интернет.
28. Организация электронных выставок в сети Интернет.
29. Особенности и перспективы развития IP-телефонии.
30. Особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет.
31. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
32. Организация финансовых расчетов в процессах электронной коммерции.
33. Сущность и перспективы развития мобильной коммерции.
34. Информационная безопасность процессов электронной коммерции.



	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СК РГУТИС <hr/>
		Лист 56 из 56

## 7.4. Содержание занятий семинарского типа.

### Практическое занятие № 1.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Базовые понятия электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** усвоение теоретических знаний и получение практических навыков по теме «Основные модели электронного бизнеса»

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.

Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.

Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.

Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство; виртуальные товары; транзакции; режимы on-line и off-line

Виртуальные товары: понятие, классификация. Характеристика основных видов виртуальных товаров.

Сфера применения электронной коммерции.

Интернет как основа электронной коммерции: понятие, ресурсы, характерные особенности.

Модели электронной коммерции.

Основы создания бизнеса в электронной среде.

Этапы создания Web-сайта.

Web-сайт как основа бизнеса в Интернет.

Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга.

Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.

Продолжительность занятия – 9 часов / 1,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 1 )

### Практическое занятие № 2.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 2. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Базовые понятия электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2B.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** усвоение теоретических знаний и получение практических навыков по теме «Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2B.»

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

Продолжительность занятия – 9 часов / 1,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 2 )



### Практическое занятие № 3.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 3. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Базовые понятия электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** усвоение теоретических знаний и получение практических навыков по теме «Состояние правового регулирования электронной торговли в России и за рубежом.»

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Виды и характеристики систем электронной коммерции, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг в секторе B2B. 2. Организация аукционной торговли в сети Интернет. 3. Организация электронной торговли туристическим продуктом. 4. Типы и характеристики электронных платежных. 5. Интернет-банкинг: технологии и направления развития. 6. Особенности мобильной и телевизионной коммерции. 7. Технологическая база мобильной коммерции. Процессы мобильной коммерции. 8. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России. 9. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России. 10. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.

Продолжительность занятия – 9 часов / 1,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 3 ).

### Практическое занятие № 4.

**Вид практического занятия:** Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов , контрольная точка 4, контроль в форме устного опроса.

**Раздел:** Базовые понятия электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Проектирование и разработка электронного магазина..

**Практическое занятие, предусматривающее** Обсуждение рефератов, подготовленных студентами. Выступления приглашенных экспертов-практиков. Проведение круглых столов. Разбор кейсов.

**Цель занятия:** Ознакомиться с инструментами сбора и анализа статистики пользователей

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

Продолжительность занятия – 9 часов / 1,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 4 ).

### Практическое занятие № 5.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Автоматизация управления жизненным циклом продукции

**Тема и содержание занятия:** Информационная интеграция процессов жизненного цикла изделия.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса



**Цель занятия:** Ознакомиться с информационной интеграцией процессов жизненного цикла изделия

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Цели веб-маркетинга
2. Интернет продвижение продукта
3. Удобство использования сайта
4. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) и электронные услуги

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

### Практическое занятие № 6.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 2. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Автоматизация управления жизненным циклом продукции

**Тема и содержание занятия:** Интегрированная логистическая поддержка.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Ознакомиться с интегрированной логистической поддержкой

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Управление запасами. Общая концепция материальных запасов
2. Управление запасами номенклатурных позиций
3. Основные понятия и тенденции развития складской логистики
4. Топология складской сети
5. Зонирование и типы систем хранения
6. Ключевые проблемы управления складом
7. Роль распределительной логистики. Управление каналами распределения
8. Запасы в каналах распределения
9. Планирование потребности в распределении
10. Место транспортировки в логистической концепции и основные понятия, связанные с транспортными системами
11. Основные типы и характеристики транспортных систем
12. Экономические оценки на транспорте, транспортные издержки и транспортные тарифы
13. Грузы, грузопотоки и их свойства
14. Инфраструктура транспортных систем
15. Транспортные операторы и услуги транспорта
16. Функции транспортной логистики. Мультимодальные и интермодальные перевозки
17. «Зеленая» логистика. Общие положения
18. Транспорт и базис поставки
19. Таможенное оформление
20. Экономические расчеты
21. Основные понятия и тенденции развития информационных систем
22. Краткая характеристика рынка информационных систем
23. WMS-системы
24. TMS-системы



25. CRM-системы.
26. EDI-системы
27. Выбор, внедрение и оценка эффективности информационных систем.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 2).

### Практическое занятие № 7.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 3.

Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Автоматизация управления жизненным циклом продукции

**Тема и содержание занятия:** Методология ARIS: нотация ARIS Function Tree.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Ознакомиться с методологией ARIS: нотация ARIS Function Tree

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Бизнес для бизнеса
2. Пакеты создания сайтов электронной коммерции - аутсорсинг
3. Программное обеспечение для создания сайтов электронной коммерции
4. Внедрение программного обеспечения для разработки сайтов
5. Разработка сайта электронной коммерции с использованием коммерческого сервера

**Создание онлайн-каталога**

**Инвентаризация и обработка заказов"**

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

### Практическое занятие № 8.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 4 -

формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Автоматизация управления жизненным циклом продукции

**Тема и содержание занятия:** Изучение технологий оценки рейтинга электронного предприятия.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Ознакомиться с инструментами сбора и анализа статистики пользователей

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 4).

### Практическое занятие № 9.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 1.

Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции



**Тема и содержание занятия:** Классификация электронных предприятий по типу электронных отношений.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Провести классификацию Интернет-ресурсов по типу электронных взаимоотношений

**Практические навыки:**

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

Защита отчета по практической работе заключается в предъявлении преподавателю полученных результатов в виде файла и демонстрации полученных навыков при ответах на вопросы преподавателя.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

### Практическое занятие № 10.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 2. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Ознакомиться с организацией межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции

**Практические навыки:** организации межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Каковы назначение и основные компоненты стандартов ЭДИФАКТ?
2. Назовите принципы классификации систем электронной коммерции.
3. Приведите классификацию бизнес-процессов в системах электронной коммерции.
4. Каковы структурные и функциональные схемы бизнес-моделей систем электронной коммерции?
5. Приведите классификацию пользователей систем электронной коммерции.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 2).

### Практическое занятие № 11.

**Вид практического занятия:** Практическая работа, контрольная точка 3. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

**Раздел:** Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Особенности мобильной и телевизионной коммерции.

**Практическое занятие, предусматривающее** выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

**Цель занятия:** Ознакомиться с особенностями мобильной и телевизионной коммерции

**Практические навыки:** Ознакомиться с особенностями мобильной и телевизионной коммерции



**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Назовите особенности IP-телефонии. 2. Охарактеризуйте перспективы развития IP-телефонии 3. В чем заключаются особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет? 4. Назовите особенности телевизионной коммерции?. 5. Охарактеризуйте сущность и перспективы развития мобильной коммерции.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

**Практическое занятие № 12.**

**Вид практического занятия:** Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов, контрольная точка 4, контроль в форме устного опроса.

**Раздел:** Инструментарий электронной коммерции. Стандарты в электронной коммерции

**Тема и содержание занятия:** Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.

**Практическое занятие, предусматривающее** Обсуждение рефератов, подготовленных студентами. Выступления приглашенных экспертов-практиков. Проведение круглых столов. Разбор кейсов.

**Цель занятия:** Ознакомиться с перспективами развития электронной коммерции в России

**Практические навыки:** изучения особенностей мобильной и телевизионной коммерции

**Вопросы, выносимые на обсуждение:**

1. Сущность, объективные предпосылки и тенденции развития электронного бизнеса.
2. Особенности создания и принципы работы Интранет и Экстранет сетей.
3. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.
4. Классификация объектов электронной коммерции. Особенности оборота на электронном рынке материальных и нематериальных товаров.
5. Виды и характеристики систем электронной коммерции в корпоративном секторе.
6. Механизм функционирования электронной биржи в сети Интернет.
7. Организация электронных выставок в сети Интернет.
8. Особенности и перспективы развития IP-телефонии.
9. Особенности торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг в сети Интернет.
10. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
11. Организация финансовых расчетов в процессах электронной коммерции.
12. Сущность и перспективы развития мобильной коммерции.
13. Информационная безопасность процессов электронной коммерции.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 4).

**8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, необходимых для освоения дисциплины**

**8.1 Основная литература**



1. Электронная коммерция: Учебное пособие / Е.В. Сибирская, О.А. Старцева. - М.: Форум, 2008. - 288 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-91134-229-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/143624>
2. Технические средства автоматизации и управления : учеб. пособие / О.В. Шишов. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 396 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/973005>
3. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0507-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/304162>

## 8.2 Дополнительная литература

1. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/340852>
2. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. <http://znanium.com/catalog/product/947029>

## 8.3. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Электронно-библиотечная система «Znanium.com»: <http://znanium.com/>  
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»: <http://window.edu.ru/>  
Служба тематических толковых словарей «Глоссарий.ру»: <http://www.glossary.ru/>  
Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»: <https://cyberleninka.ru/>

## 8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. База данных сервисных центров «Сервисбокс» [профессиональная база данных]: <https://www.servicebox.ru/>
4. База данных «Российский бизнес-портал «BazaRF.ru» [профессиональная база данных]: <http://www.baza-r.ru/enterprises>
5. Справочная правовая система Консультант Плюс
6. Интернет-версия системы Гарант (информационно-правовой портал "Гарант.ру)

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

Процесс изучения дисциплины «Основы электронной коммерции» предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана методика, включающая совокупность приёмов, с помощью которых происходит целенаправленно организован-



ный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Основы электронной коммерции» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

### Лекции

**Лекция с мультимедийными презентациями и применением видеоматериалов**, которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.

Теоретические занятия(лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала проводится в мультимедийной форме (презентаций). Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

### Практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Основы электронной коммерции» проводятся с целью приобретения практических навыков в области разработки разделов компьютерное проектирование сферы сервиса.

Занятия проводятся в форме: интерактивного практического занятия с использованием компьютерной техники. Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на приобретение практических навыков разработки разделов дисциплины. Выполнения практической работы студенты производят в интерактивном виде, в виде презентаций результата преподавателя. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

При изучении дисциплины «Компьютерное моделирование и проектирование» используются следующие виды практических занятий:

## 10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Учебные занятия по дисциплине «Основы электронной коммерции» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Лекции	Поточная аудитория (видеопроекторная аппаратура с возможностью подключения к ПК, персональный компьютер, экран, доска, учебная мебель)
Практические за-	Компьютерный класс 1109 или 1409 (персональные компьютеры,





нения	доска, учебная мебель).
Самостоятельная работа обучающихся	Читальный зал Научно-технической библиотеки университета Компьютерный класс 1409 (Учебная мебель, 20 компьютеров с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», Экран, 19 компьютеров)