

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени академика М.Д. Миллионщикова**

**«УТВЕРЖДАЮ»**

**Первый проректор**

**И.Г. Гайрабеков**



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**дисциплины**

**«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**

**Направление подготовки**

**09.03.03 «Прикладная информатика»**

**Направленность (профиль)**

**«Прикладная информатика в экономике»**

**Квалификация**

*Бакалавр*

**Год начала подготовки: 2020**

**Грозный – 2021**

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины** - формирование у студентов системного представления в области современных методов организации коммерческой деятельности посредством телекоммуникационных сетей.

### **Задачи дисциплины:**

- изучение теоретических основ электронной коммерции и современных подходов к организации коммерческой деятельности посредством телекоммуникационных сетей в условиях глобализации экономики и глобализации бизнеса;
- ознакомление с существующими трактовками основных положений и позиций электронной коммерции;
- изучение вопросов организации оптовой и розничной торговли с использованием сети Интернет;
- определение путей и методов использования средств электронной коммерции в индустрии услуг;
- изучение возможностей и способов использования различных платежных систем в электронной коммерции;
- ознакомление с современными способами защиты информации в телекоммуникационных сетях;
- ознакомление с правовыми аспектами функционирования электронной коммерции в России и за рубежом.

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Для изучения курса требуется знание: информационные системы в бизнес-планировании, мировые информационные ресурсы, информационные системы маркетинга.

Дисциплина входит в Блок 1 ОПД Часть, формируемая участниками образовательных отношений. В свою очередь, данный курс, помимо самостоятельного значения, является предшествующей дисциплиной для курсов: информационная безопасность, информационно-технологическая инфраструктура предприятия, архитектура предприятия, моделирование бизнес-процессов.

## 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Таблица 1

Код по ФГОС	Индикаторы достижения	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУВ)
<b>Общепрофессиональные</b>		
<b>ОПК-6</b> Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы применением методов	<b>ОПК-6.2.</b> Применяет методы теории систем и системного анализа, математического, статистического и имитационного моделирования для автоматизации задач принятия решений, анализа информационных потоков, расчета экономической эффективности и надежности	<b>Знать</b> формулировать основные технико-экономические требования к проектируемым профессионально-ориентированным информационным системам в электронной коммерции. <b>Уметь:</b>

<p>системного анализа и математического моделирования</p>	<p>информационных систем и технологий.</p>	<p>- использовать соответствующий математический аппарат и инструментальные средства для обработки, анализа и систематизации информации по теме исследования;</p> <p>- формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений.</p> <p><b>Владеть</b> навыками системного анализа в электронной коммерции и проектирования профессионально-ориентированных информационных систем.</p>
<p><b>ОПК-9</b></p>	<p><b>ОПК-9.1.</b> Использует инструменты и методы коммуникаций в проектах; каналы коммуникаций в проектах; модели коммуникаций в проектах; технологии межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии, технологии подготовки и проведения презентаций.</p> <p><b>ОПК-9.2.</b> Осуществляет взаимодействие с заказчиком в процессе реализации проекта; принимает участие в командообразовании и развитии персонала</p> <p><b>ОПК-9.3.</b> Участвует в проведении презентаций, переговоров, публичных выступлений.</p>	<p><b>Знать</b> особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать в Интернете на электронных торговых площадках;</li> <li>- находить поставщиков и потребителей через интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке;</li> <li>-осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции.</li> </ul>
<b>Профессиональные</b>		
<p><b>ПК - 7</b></p>	<p><b>ПК-7.1</b> Использует методы анализа рынка и поставщиков товаров и услуг</p>	<p><b>Знать</b> основы нормативно-правового регулирования в сфере</p>

	для создания и ввода ИС в эксплуатацию	электронной коммерции в России и за рубежом. <b>Уметь</b> анализировать рынки и конкурентную среду в Интернет. <b>Владеть</b> навыками определения наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.
--	--	--

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Вид учебной работы		Всего часов/ зач. ед.		Семестры			
		ОФО	ЗФО	5	6	6	7
				ОФО	ОФО	ЗФО	ЗФО
<b>Контактная работа (всего)</b>		<b>116/3,2</b>	<b>32/0,8</b>	<b>68/1,8</b>	<b>48/1,4</b>	<b>20/0,6</b>	<b>12/0,3</b>
В том числе:							
Лекции		50/1,4	14/0,3	34/0,9	16/0,4	10/0,3	4/0,1
Лабораторные работы		66/1,8	18/0,5	34/0,9	32/1	10/0,3	8/0,2
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>		<b>172/4,8</b>	<b>256/7,1</b>	<b>76/2,2</b>	<b>96/2,6</b>	<b>160/4,4</b>	<b>96/2,6</b>
Самостоятельная практическая работа (практическое задание)		172/4,8		76/2,2	96/2,6		
Подготовка к лабораторным работам			80/2,2			80/2,2	
Подготовка к зачету			80/2,2			80/2,2	
Подготовка к экзамену			96/2,6				96/2,6
<b>Вид отчетности</b>		<b>Зачет/ Экзамен</b>	<b>Зачет/ Экзамен</b>	<b>зачет</b>	<b>экзамен</b>	<b>зачет</b>	<b>экзамен</b>
Общая трудоемкость дисциплины	<b>ВСЕГО в часах</b>	<b>288</b>	<b>288</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>180</b>	<b>108</b>
	<b>ВСЕГО в зач. единицах</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>3</b>

## 5. Содержание дисциплины

### 5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Часы лекционных занятий	Часы лабораторных занятий	Всего часов
<b>5 семестр</b>				
1.	Электронная коммерция и её место в современной экономике	6	6	12
2.	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки.	6	6	12
3.	Социальная коммерция	8	8	16
4.	Электронная торговля	6	6	12
5.	Интернет-маркетинг	8	8	16
	<b>ИТОГО</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>64</b>
<b>6 семестр</b>				
1.	Электронные платежи и системы электронных платежей	8	17	25
2.	Мобильная коммерция	8	15	23
	<b>ИТОГО</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>48</b>

### 5.2. Лекционные занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
<b>5 семестр</b>		
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике	<p><i>Тема 1. Введение в электронную коммерцию</i></p> <p>1.1. Место электронной коммерции в Интернет-экономике: основные понятия, составляющие Интернет-экономики</p> <p>1.2. Становление и развитие технологий электронной коммерции</p> <p><i>Тема 2. Настоящее и будущее технологий электронной коммерции</i></p> <p>2.1. Интернет-экономика. Современное развитие. Принципы Интернет-экономики</p> <p>2.2. Прогноз развития технологий электронной коммерции</p>

2	<b>Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки.</b>	<p><i>Тема 3. Основные положения по классам ведения электронной коммерции и электронным торговым площадкам.</i></p> <p>3.1. Классы (категории) ведения электронной коммерции</p> <p>3.2. Определение и типы электронных торговых площадок</p> <p>3.3. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок</p> <p><i>Тема 4. Характеристики основных электронных торговых площадок</i></p> <p>4.1. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C</p> <p>4.2. Характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B</p> <p>4.3. Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G</p>
3	<b>Социальная коммерция</b>	<p><i>Тема 5. Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе.</i></p> <p>5.1. Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах</p> <p>5.2. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе</p> <p><i>Тема 6. Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети.</i></p> <p>6.1. Социальные сети в маркетинге</p> <p>6.2. CRM-системы в социальных сетях.</p> <p>6.3. Безопасность работы в социальных сетях</p>
4	<b>Электронная торговля</b>	<p><i>Тема 7. Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы</i></p> <p>7.1. Правовые основы электронной торговли</p> <p>7.2. Динамика развития электронной торговли в Российской Федерации и влияющие на нее факторы</p> <p><i>Тема 8. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации</i></p> <p>8.1. Классификация производителей товаров или услуг и посредников их распределения</p> <p>8.2. Экосистема электронной коммерции России</p>
5	<b>Интернет-маркетинг</b>	<p><i>Тема 9. Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы.</i></p> <p>9.1. Основные понятия и характеристика интернет-маркетинга.</p> <p>9.2. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей.</p> <p>9.3. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы.</p> <p>9.4. Продвижение сайта интернет-магазина</p> <p><i>Тема 10. Инновации в маркетинге.</i></p> <p>10.1. Сервисные программы для оценки потребительской ценности. Программы лояльности</p> <p>10.2. Информационные системы управления опытом потребителей</p> <p>10.3. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности</p> <p>10.4. Технологии анализа контента. Инновационные мультимедийные технологии в рекламе</p>

<b>6 семестр</b>		
<b>1</b>	<b>Электронные платежи и системы электронных платежей</b>	<p><i>Тема 1. Электронные платежи</i></p> <p>1.1. Определение электронного платежа</p> <p>1.2. Структура и динамика электронных платежей</p> <p>1.3. Краткий обзор развития электронных платежей</p> <p>1.4. Биллинг</p> <p><i>Тема 2. Электронные платежные системы</i></p> <p>2.1. Характеристика электронных платежных систем</p> <p>2.2. Электронные платежные инструменты</p>
<b>2</b>	<b>Мобильная коммерция</b>	<p><i>Тема 3. Характеристика мобильной коммерции</i></p> <p>1.1. Факторы роста мобильной коммерции</p> <p>1.2. Платежные системы мобильной коммерции</p> <p>1.3. Статистика, тенденции и прогнозы глобальной мобильной электронной коммерции</p> <p><i>Тема 4. Мобильные приложения</i></p> <p>2.1. Характеристика мобильных приложений</p> <p>2.2. Мобильные приложения для торговли</p> <p>2.3. Применение технологий NFC и HCE</p>

### 5.3. Лабораторные занятия

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ
<b>5 семестр</b>		
<b>1.</b>	<b>Электронная коммерция и её место в современной экономике</b>	<p><b>Лабораторная работа №1.</b> Введение в электронную коммерцию</p> <p><b>Лабораторная работа №2.</b> Настоящее и будущее технологий электронной коммерции</p>
<b>2.</b>	<b>Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки.</b>	<p><b>Лабораторная работа №3.</b> Основные положения по классам ведения электронной коммерции и электронным торговым площадкам.</p> <p><b>Лабораторная работа №4.</b> Характеристики основных электронных торговых площадок</p>
<b>3.</b>	<b>Социальная коммерция</b>	<p><b>Лабораторная работа №5.</b> Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе.</p> <p><b>Лабораторная работа №6.</b> Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети.</p>
<b>4.</b>	<b>Электронная торговля</b>	<p><b>Лабораторная работа №7</b> Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы</p> <p><b>Лабораторная работа №8.</b> Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации</p>
<b>5.</b>	<b>Интернет-маркетинг</b>	<p><b>Лабораторная работа №9.</b> Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы</p> <p><b>Лабораторная работа №10.</b> Инновации в маркетинге</p>



<b>6 семестр</b>		
<b>1</b>	<b>Электронные платежи и системы электронных платежей</b>	<b>Лабораторная работа №1.</b> Электронные платежи <b>Лабораторная работа №2.</b> Сравнительная характеристика электронных ПС и обменных пунктов <b>Лабораторная работа №3.</b> Электронные платежные системы <b>Лабораторная работа №4.</b> Сравнительный анализ платежных Internet-систем
<b>2.</b>	<b>Мобильная коммерция</b>	<b>Лабораторная работа №5.</b> Характеристика мобильной коммерции <b>Лабораторная работа №6,7.</b> Мобильные приложения

## **6. Самостоятельная работа студентов по дисциплине**

Самостоятельная работа выполняется в течение семестра и предусматривает самостоятельную проработку литературы по темам для подготовки к практическим занятиям, а также изучение официальных материалов, нормативных документов, конспектирование научных статей, опубликованных в экономической периодической печати.

### **Задания на самостоятельную работу**

#### **5 семестр**

##### **Задание 1.**

Поиск в Интернет сайтов электронных предприятий (по заданной сфере товаров и услуг) и идентификация их деятельности.

Найдите в Интернете 2 сайта коммерческих компаний, работающих на рынке одного товара/услуги. Выберите любой из товаров/услуг на свой вкус. Сравните выбранные товары/услуги по ряду характеристик (не менее десяти). Среди обязательных характеристик – цена, условия поставки, условия оплаты, условия дополнительного обслуживания. После составления сравнительной характеристики проанализируйте показатели и дайте свою комплексную оценку обеим компаниям с позиции что лучше. Свои выводы обоснуйте.

- 1 Продажа автомобилей
- 2 Продажа косметики
- 3 Продажа струйных принтеров
- 4 Продажа сотовых телефонов
- 5 Продажа ювелирных изделий
- 6 Продажа спортивного инвентаря
- 7 Стоматологические услуги
- 8 Услуги страхования
- 9 Оценка бизнеса
- 10 Образование MBA

## **Задание 2. Сводный анализ деятельности в ЭК**

### ***Задание на выполнение работы:***

1. прочитайте описание компании в соответствии с вашим вариантом;
2. выделите этапы коммерческого цикла, характерные для компании, и охарактеризуйте их по следующему плану;
  - a. что является целью выполнения этапа;
  - b. на основе чего выполняется этап (что необходимо для выполнения этапа);
  - c. кто основные участники в выполнении этапа;
  - d. что является результатом выполнения этапа;
  - e. каковы капитальные (единовременные) затраты на данном этапе
    - i. наименование
    - ii. приблизительная сумма
  - f. каковы периодические затраты (с расчётом на месяц) на данном этапе:
    - i. наименование
    - ii. приблизительная сумма на месяц;

### **6 семестр**

Целью данной работы является формирование умений и навыков, необходимых для выявления закономерностей и особенностей развития предприятия в условиях рынка электронной коммерции.

Студент, получивший работу с положительной оценкой, внимательно знакомится с рецензией и замечаниями преподавателя. Если работа не зачтена, она должна быть выполнена вновь с учетом замечаний преподавателя.

#### **Задание.**

Содержанием самостоятельной работы является разработка основной идеи и концепции бизнеса в Интернет и разработка бизнес-плана, включающего следующие разделы:

1. Краткая характеристика проекта
2. Общее описание компании
3. Продукция, товары, услуги
4. План маркетинга
5. Производство, торговля, поставки
7. Капитал и организационно-правовая форма компании
9. Риски

#### **Подготовка презентации и защита проекта.**

#### **Структура бизнес-плана по созданию бизнеса в Сети (пример)**

1. Резюме проекта (основной вид деятельности, раскрыть все факторы за открытие e-бизнеса, что включает в себя e-бизнес, какие факторы будут способствовать успешной реализации бизнес-плана)
2. План маркетинга

- 2.1. Анализ положения дел в отрасли (можно рассмотреть, как осуществляется в данной отрасли традиционный бизнес и учесть все его недостатки, показать экономический эффект внедряемого проекта)
  - 2.2. Обоснование цены продукции (услуг)
  - 2.3. Целевые потребители и реклама
  3. Производственный план (организация фронт-офиса, его программное обеспечение, бэк-офис, затраты, связанные с их организацией; процесс оформления заказа)
  4. Организационный план
    - 4.1. Форма собственности предприятия (кто реализует проект: юр. лицо или физ. лицо)
    - 4.2. Распределение обязанностей между сотрудниками, реализующими этот проект (список должностей с описанием их функций и оклада)
  5. Возможные риски и проблемы, связанные с реализацией проекта
- Заключение
- Отчёт о выполненной работе:*

**Отчёт о выполненной работе выполняется в виде презентации PowerPoint и краткого выступления, в которой необходимо отразить основные положения по выполненным этапам заданий**

#### **Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы**

1. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. Электрон. текстовые данные. М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. 327 с. 978-5-282-03365-6. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html> (ЭБС IPRbooks)
2. Кобелев О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.А. Кобелев. Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К, 2017. 684 с. 978-5-394-01738-4. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60477.html> (ЭБС IPRbooks)
3. Крахоткина Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.В. Крахоткина. Электрон. текстовые данные. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. 129 с. 2227-8397. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66114.html> (ЭБС IPRbooks)
4. Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.А. Кудряшов. Электрон. текстовые данные. Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. 175 с. 2227-8397. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75426.html> (ЭБС IPRbooks)
5. Медведева М.А. Электронный бизнес. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебное пособие / М.А. Медведева, М.А. Медведев. Электрон. текстовые данные. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. 108 с. 978-5-7996-1793-6. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69764.html> (ЭБС IPRbooks)
6. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс]: правовое регулирование / А.И. Савельев. Электрон. текстовые данные. М.: Статут, 2014. 543 с. 978-5-8354-1018-7. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html> (ЭБС IPRbooks)

## **7. Оценочные средства**

### **7.1. Вопросы к рубежным аттестациям**

#### **5 семестр**

##### **Вопросы к первой рубежной аттестации**

1. Структура рынка электронной коммерции
2. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
3. Факторы развития систем электронной коммерции
4. Преимущества использования электронной коммерции
5. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
6. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
7. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи
8. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия
9. MRP (планирование материальных ресурсов)
10. MRP II (планирование производственных ресурсов)
11. ERP (планирование ресурсов предприятия)
12. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)
13. Правовое обеспечение электронной коммерции
14. Использование рекламных технологий в Интернете

##### **Вопросы ко второй рубежной аттестации**

1. Торгово-закупочные B2B системы
2. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.
3. Система управления закупками (e-procurement)
4. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)
5. Система управления продажами (e-distribution)
6. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)
7. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи
8. Понятие отраслевой электронной торговой площадки
9. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками
10. Структура отраслевой торговой площадки
11. Преимущества использования вертикальной торговой площадки
12. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)
13. Корпоративные представительства в Интернет
14. Виртуальные предприятия
15. Интернет-инкубаторы
16. Мобильная коммерция

## 6 семестр

### Вопросы к первой рубежной аттестации

1. Торговые ряды
2. Интернет-витрины (веб-витрины)
3. Интернет-магазины
4. Понятие и функции интернет-магазина
5. Технология приобретения товаров в интернет-магазине
6. Виды доставки товаров интернет-магазинами
7. Построение системы интернет-торговли
8. Управление интернет-магазином
9. Качество обслуживания в интернет-магазине
10. Услуги в Интернете
11. Туристические компании в Интернете
12. Интернет-страхование
13. Интернет-трейдинг
14. Основные понятия и история возникновения
15. Мировой рынок FOREX
16. Телеработа
17. Интернет-аукционы
18. Использование систем класса peer-to-peer

### Вопросы ко второй рубежной аттестации

1. Понятие электронного правительства (E-Government)
2. Задачи построения электронного правительства
3. Структура электронного правительства
4. Предоставление налоговой отчетности через Интернет
5. Государственные электронные торгово-закупочные площадки
6. Концепция географической информационной системы
7. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
8. Виды электронных систем взаиморасчетов
9. Пластиковые карты
10. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете
11. Интернет-банкинг
12. Электронные деньги
13. Понятие и структура сайтпромоутинга
14. Интернет-реклама
15. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах
16. Баннерная реклама
17. Партнерские программы
18. Веб-кольцо

*Образец билета 1 рубежной аттестации*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им. акад. М.Д. Миллионщикова  
Группа «ПИ-19» Семестр «5»  
Дисциплина «Электронная коммерция»  
Билет № 1**

1. Факторы развития систем электронной коммерции
2. MRPII (планирование производственных ресурсов)

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

*Образец билета 2 рубежной аттестации*

**Грозненский государственный нефтяной технический университет  
им. акад. М.Д. Миллионщикова  
Группа «ПИ-19» Семестр «6»  
Дисциплина «Электронная коммерция»  
Билет № 1**

1. Торгово-закупочные B2B системы
2. Понятие отраслевой электронной торговой площадки

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_ Подпись заведующего кафедрой \_\_\_\_\_

**7.2. Вопросы к зачету/экзамену**

**5 семестр**

**Вопросы к зачету**

1. Структура рынка электронной коммерции
2. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
3. Факторы развития систем электронной коммерции
4. Преимущества использования электронной коммерции
5. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
6. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
7. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи
8. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия
9. MRP (планирование материальных ресурсов)
10. MRPII (планирование производственных ресурсов)
11. ERP (планирование ресурсов предприятия)
12. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)
13. Правовое обеспечение электронной коммерции
14. Использование рекламных технологий в Интернете
15. Торгово-закупочные B2B системы
16. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

17. Система управления закупками (e-procurement)
18. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)
19. Система управления продажами (e-distribution)
20. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)
21. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи
22. Понятие отраслевой электронной торговой площадки
23. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками
24. Структура отраслевой торговой площадки
25. Преимущества использования вертикальной торговой площадки
26. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)
27. Корпоративные представительства в Интернет
28. Виртуальные предприятия
29. Интернет-инкубаторы
30. Мобильная коммерция

## **6 семестр**

### **Вопросы к экзамену**

1. Торговые ряды
2. Интернет-витрины (веб-витрины)
3. Интернет-магазины
4. Понятие и функции интернет-магазина
5. Технология приобретения товаров в интернет-магазине
6. Виды доставки товаров интернет-магазинами
7. Построение системы интернет-торговли
8. Управление интернет-магазином
9. Качество обслуживания в интернет-магазине
10. Услуги в Интернете
11. Туристические компании в Интернете
12. Интернет-страхование
13. Интернет-трейдинг
14. Основные понятия и история возникновения
15. Мировой рынок FOREX
16. Телеработа
17. Интернет-аукционы
18. Использование систем класса peer-to-peer
19. Понятие электронного правительства (E-Government)
20. Задачи построения электронного правительства
21. Структура электронного правительства
22. Предоставление налоговой отчетности через Интернет
23. Государственные электронные торгово-закупочные площадки
24. Концепция географической информационной системы

25. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
26. Виды электронных систем взаиморасчетов
27. Пластиковые карты
28. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете
29. Интернет-банкинг
30. Электронные деньги
31. Понятие и структура сайтпромоутинга
32. Интернет-реклама
33. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах
34. Баннерная реклама
35. Партнерские программы
36. Веб-кольцо

*Образец билета к зачету*

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

---

**БИЛЕТ № 1**

**Дисциплина «Электронная коммерция»**

**Институт ЦЭиТП специальность ПИ -19 5 семестр**

1. Структура рынка электронной коммерции
2. MRP (планирование материальных ресурсов)

УТВЕРЖДЕНО  
на заседании кафедры  
протокол № \_\_\_ от \_\_\_\_\_

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

*Образец билета к экзамену*

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

---

**БИЛЕТ № 1**

**Дисциплина «Электронная коммерция»**

**Институт ЦЭиТП специальность ПИ - 19 6 семестр**

1. Интернет-витрины (веб-витрины)
2. Задачи построения электронного правительства

УТВЕРЖДЕНО  
на заседании кафедры  
протокол № \_\_\_ от \_\_\_\_\_

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева



### 7.3. Текущий контроль

В качестве оценочных средств используются средства контроля выполнения и защиты лабораторных работ по дисциплине. Защита лабораторной работы – ответ на контрольные вопросы после выполнения лабораторной работы.

#### Текущий контроль

##### 5 семестр

**Лабораторная работа №1.** Введение в электронную коммерцию

**Лабораторная работа №2.** Настоящее и будущее технологий электронной коммерции

**Лабораторная работа №3.** Основные положения по классам ведения электронной коммерции и электронным торговым площадкам.

**Лабораторная работа №4.** Характеристики основных электронных торговых площадок

**Лабораторная работа №5.** Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе.

**Лабораторная работа №6.** Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети.

**Лабораторная работа №7.** Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы

**Лабораторная работа №9.** Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы

**Лабораторная работа №10.** Инновации в маркетинге

#### Образец текущего контроля

##### **ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2**

**Тема: «Настоящее и будущее технологий электронной коммерции»**

1. Изучите и дайте характеристику виртуализации и облачным технологиям (SaaS, PaaS, IaaS). Каково применение этих технологий в ЭК?

2. Изучите и дайте характеристику технологии Big Date, применению этой технологии в ЭК.

3. Изучите и дайте характеристику мобильным технологиям в ЭК.

4. Используя данные РосКомСтата (<http://www.gks.ru/>) и аналитических агентств [18, 21, 28, 32], помещенные в сети Интернет, приведите данные по проникновению сети Интернет среди населения РФ, данные по использованию мобильных устройств для решения бизнес-задач. На сайте РосКомСтата для этого выполняются команды Наука, инновации и информационное общество → Информационное общество → Мониторинг развития информационного общества → Использование Интернет. Прокомментируйте полученные данные.

5. Используя интернет-ресурсы [poisk-podbor.ru](http://poisk-podbor.ru), [tyndex.ru](http://tyndex.ru), [market.inetshopper.ru](http://market.inetshopper.ru), [shoppingeconom.ru](http://shoppingeconom.ru), [markety.ru](http://markety.ru), [www.poiskof.ru](http://www.poiskof.ru), проведите сопоставление и анализ применения этих систем по поиску и подбору товаров в сети Интернет.

## 6 семестр

**Лабораторная работа №1.** Электронные платежи

**Лабораторная работа №2.** Сравнительная характеристика электронных ПС и обменных пунктов

**Лабораторная работа №3.** Электронные платежные системы

**Лабораторная работа №4.** Сравнительный анализ платежных Internet-систем

**Лабораторная работа №5.** Характеристика мобильной коммерции

**Лабораторная работа №6,7.** Мобильные приложения

### Образец текущего контроля

#### Лабораторная работа 7.

1. Сравните предложения мобильной коммерции от операторов связи «МТС», «Билайн» и «Мегафон» для физических лиц: минимальный и максимальный разовый платеж, стоимость предоставления услуги и пр. Какие варианты услуг они предоставляют в этом направлении?

2. Проанализируйте услугу «Мобильная коммерция» для компаний, использующих выездных сотрудников и торговых агентов, от оператора «МТС» (возможности, совместимые устройства, стоимость и варианты подключения).

3. Охарактеризуйте технологии ближнего радиуса действия NFC и HCE, их применение в торговле.

4. Какие мобильные устройства поддерживают опцию NFC? Для чего она используется? Какие факторы сдерживают развитие данной технологии?

5. Что представляет собой оплата товаров и услуг с помощью считывания QR-кодов? Почему эту технологию считают более перспективной, чем NFC-платежи? Приведите примеры реализации этой технологии в России и за рубежом.

6. Что такое мобильный сканер и в каких ситуациях его можно использовать?

7. Охарактеризуйте направления деятельности компании Pay365 в сфере мобильной коммерции.

7.4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания.

Таблица 6

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	менее 41 баллов (неудовлетворительно)	41-60 баллов (удовлетворительно)	61-80 баллов (хорошо)	81-100 баллов (отлично)	
<b>ОПК-6 Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования</b>					
<b>Знать:</b> формулировать основные технико-экономические требования к проектируемым профессионально-ориентированным информационным системам в электронной коммерции.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	<i>Выполнение и защита Лабораторных работ, билеты к рубежным и итоговым аттестациям. задания для самостоятельной работы</i>
<b>Уметь:</b> - использовать соответствующий математический аппарат и инструментальные средства для обработки, анализа и систематизации информации по теме исследования; - формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
<b>Владеть:</b> навыками системного анализа в электронной коммерции и проектирования профессионально-ориентированных информационных систем.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
<b>ОПК-9: Способен принимать участие в реализации профессиональных коммуникаций с заинтересованными участниками проектной деятельности и в рамках проектных групп</b>					
<b>Знать:</b> особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	

<p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работать в Интернете на электронных торговых площадках;</li> <li>- находить поставщиков и потребителей через интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки.</li> </ul>	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	<p><i>Выполнение и защита Лабораторных работ, билеты к рубежным и итоговым аттестациям. задания для самостоятельной работы</i></p>
<p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке;</li> <li>-осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции.</li> </ul>	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
<p><b><i>ПК-7 Способен проводить статистический, эмпирический и маркетинговый анализ ИКТ для рационального выбора инструментария автоматизации и информатизации прикладных задач</i></b></p>					
<p><b>Знать:</b> основы нормативно-правового регулирования в сфере электронной коммерции в России и за рубежом.</p>	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	<p><i>Выполнение и защита Лабораторных работ, билеты к рубежным и итоговым аттестациям. задания для самостоятельной работы</i></p>
<p><b>Уметь:</b> анализировать рынки и конкурентную среду в Интернет.</p>	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
<p><b>Владеть:</b> навыками определения наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.</p>	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	

## **8. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся созданы фонды оценочных средств, адаптированные для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе. Форма проведения текущей аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При тестировании для слабовидящих студентов используются фонды оценочных средств с укрупненным шрифтом. На экзамен приглашается сопровождающий, который обеспечивает техническое сопровождение студенту. При необходимости студенту-инвалиду предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене (или зачете). Обучающиеся с ограниченными возможностями здоровья и обучающиеся инвалиды обеспечиваются печатными и электронными образовательными ресурсами (программы, учебные пособия для самостоятельной работы и т.д.) в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

### **1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:**

- **для слепых:** задания для выполнения на семинарах и практических занятиях оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом; письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых либо надиктовываются ассистенту; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

- **для слабовидящих:** обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; обучающимся для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; задания для выполнения заданий оформляются увеличенным шрифтом;

### **2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:**

- **для глухих и слабослышащих:** обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; предоставляются услуги сурдопереводчика;

- **для слепоглухих** допускается присутствие ассистента, оказывающего услуги тифлосурдопереводчика (помимо требований, выполняемых соответственно для слепых и глухих);

3) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих лекции и семинары, проводимые в устной форме, проводятся в письменной форме;

4) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, **имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:**

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей: письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту; выполнение заданий (тестов, контрольных работ), проводимые в письменной форме, проводятся в устной форме путем опроса, беседы с обучающимся.

## **9. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **9.1. Литература**

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс]: правовое регулирование / А.И. Савельев. — Электрон. текстовые данные. М.: Статут, 2014. 543 с. 978-5-8354-1018-7. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html> (ЭБС IPRbooks)

2. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. Электрон. текстовые данные. М.: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. 327 с. 978-5-282-03365-6. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html> (ЭБС IPRbooks)

3. Кобелев О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.А. Кобелев. Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К, 2015. 684 с. 978-5-394-01738-4. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52308.html> (ЭБС IPRbooks)

4. Кобелев О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие / О.А. Кобелев. Электрон. текстовые данные. М.: Дашков и К, 2017. 684 с. 978-5-394-01738. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60477.html> (ЭБС IPRbooks)

### **9.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (приложение)**

## **10. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

### **10.1. Материально-техническая база**

Лекционная аудитория, оснащенная компьютером, видеопроекторным оборудованием, в том числе для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном.

Мультимедийные средства и другая техника для презентаций учебного материала, офисный пакет программ MSWindows (MS Excel, MSWord)

### **10.2. Помещения для самостоятельной работы**

Помещение для самостоятельной работы (Главный учебный корпус ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет» 364902, Чеченская республика, г. Грозный, проспект им. Х.А. Исаева, 100. Аудитория оснащена необходимой компьютерной техникой, в наличии есть необходимое ПО: WinPro 10 RUS Upgrd OLP NL Acdmc; OfficeStd RUS OLP NL Acdmc (право на использование согласно Контракту № 267-ЭА/19 от 15.09.2019 г.) Система ГАРАНТ (проприетарная лицензия) Visual Studio- (Freemium) 1С Предприятие договор от 02.12.2020 регистрационные номера продуктов (9334859; 9334952) Sublime Text- (открытый доступ) Notepad++ (открытый доступ)

## **Методические указания по освоению дисциплины «Электронная коммерция»**

### **1. Методические указания для обучающихся по планированию и организации времени, необходимого для освоения дисциплины.**

Изучение рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой дисциплины, ее структурой и содержанием разделов (модулей), фондом оценочных средств, ознакомиться с учебно-методическим и информационным обеспечением дисциплины.

Дисциплина «Электронная коммерция» состоит из 7 связанных между собой тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «Электронная коммерция» осуществляется в следующих формах:

1. Аудиторные занятия (лекции, лабораторные работы).
2. Самостоятельная работа студента (подготовка к лекциям, лабораторным работам, рефератам и иным формам письменных работ, индивидуальная консультация с преподавателем).
3. Интерактивные формы проведения занятий (лекция-дискуссия, групповое решение кейса и др. формы).

Учебный материал структурирован и изучение дисциплины производится в тематической последовательности. Каждой лабораторной работе и самостоятельному изучению материала предшествует лекция по данной теме. Обучающиеся самостоятельно проводят предварительную подготовку к занятию, принимают активное и творческое участие в обсуждении теоретических вопросов, разборе проблемных ситуаций и поисков путей их решения. Многие проблемы, изучаемые в курсе, носят дискуссионный характер, что предполагает интерактивный характер проведения занятий на конкретных примерах.

Описание последовательности действий обучающегося:

При изучении курса следует внимательно слушать и конспектировать материал, излагаемый на аудиторных занятиях. Для его понимания и качественного усвоения рекомендуется следующая последовательность действий:

1. После окончания учебных занятий для закрепления материала просмотреть и обдумать текст лекции, прослушанной сегодня, разобрать рассмотренные примеры (10 – 15 минут).
2. При подготовке к лекции следующего дня повторить текст предыдущей лекции, подумать о том, какая может быть следующая тема (10 - 15 минут).
3. В течение недели выбрать время для работы с литературой в библиотеке (по 1 часу).
4. При подготовке к лабораторной работе повторить основные понятия по теме, изучить примеры. Решая конкретную ситуацию, - предварительно понять, какой теоретический материал нужно использовать. Наметить план решения, попробовать на его основе решить 1 - 2 практические ситуации.

### **2. Методические указания по работе обучающихся во время проведения лекций.**

Лекции дают обучающимся систематизированные знания по дисциплине, концентрируют их внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Лекции обычно излагаются в традиционном или в проблемном стиле. Для студентов в большинстве случаев в проблемном стиле. Проблемный стиль позволяет стимулировать активную познавательную деятельность обучающихся и их интерес к дисциплине, формировать творческое мышление, прибегать к противопоставлениям и сравнениям, делать

обобщения, активизировать внимание обучающихся путем постановки проблемных вопросов, поощрять дискуссию.

Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления, или процессов, выводы и практические рекомендации.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает преподаватель, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями

«важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, необходимо использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал преподаватель. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Тематика лекций дается в рабочей программе дисциплины.

### **3. Методические указания обучающимся по подготовке к практическим/семинарским занятиям.**

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике семинарских занятий.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию:

1. Ознакомление с планом лабораторной работы, который отражает содержание предложенной темы;

2. Проработать конспект лекций;

3. Прочитать основную и дополнительную литературу.

В процессе подготовки к лабораторным работам, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов отношение к конкретной проблеме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса;

4. Ответить на вопросы плана лабораторной работы;

5. Выполнить домашнее задание;

6. Проработать тестовые задания и задачи;

7. При затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, выступать и участвовать в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильно выполнять практические задания и иные задания, которые даются в фонде оценочных средств дисциплины.



### **3. Методические указания обучающимся по организации самостоятельной работы.**

Цель организации самостоятельной работы по дисциплине «Электронная коммерция» - это углубление и расширение знаний в области экономических и технических наук; формирование навыка и интереса к самостоятельной познавательной деятельности.

Самостоятельная работа обучающихся является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к контрольной работе. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа представляет собой постоянно действующую систему, основу образовательного процесса и носит исследовательский характер, что послужит в будущем основанием для написания выпускной квалификационной работы, практического применения полученных знаний.

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению, с учетом потребностей и возможностей личности.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяет студентам развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Подготовка к практическому занятию включает, кроме проработки конспекта и презентации лекции, поиск литературы (по рекомендованным спискам и самостоятельно), подготовку заготовок для выступлений по вопросам, выносимым для обсуждения по конкретной теме. Такие заготовки могут включать цитаты, факты, сопоставление различных позиций, собственные мысли. Если проблема заинтересовала обучающегося, он может подготовить реферат и выступить с ним на практическом занятии. Практическое занятие - это, прежде всего, дискуссия, обсуждение конкретной ситуации, то есть предполагает умение внимательно слушать членов малой группы и модератора, а также стараться высказать свое мнение, высказывать собственные идеи и предложения, уточнять задавать вопросы коллегам по обсуждению.

При подготовке к контрольной работе обучающийся должен повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, используя конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. При необходимости можно обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Виды СРС и критерии оценок

(по балльно-рейтинговой системе ГГНТУ, СРС оценивается в 15 баллов)

#### **1. Реферат**

Темы для самостоятельной работы прописаны в рабочей программе дисциплины. Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к

**Составитель:**

Ст. преподаватель кафедры «ИСЭ»



/Абубакарова Ф.В./

**СОГЛАСОВАНО:**

Зав. выпускающей каф. «ИСЭ»



/Магомаева Л.Р. /

Директор ДУМР



/Магомаева М.А./