

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минцаев Магомед Шавалович

Должность: Ректор

Дата подписания: 02.09.2023 16:28:10

Уникальный программный ключ:

236bcc35c296f119d6aafdc22836b21db52dbc07971a86865a5825f9fa4304cc

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

имени академика М.Д. Миллионщикова

«УТВЕРЖДАЮ»



Первый проректор

И.Р. Байрабеков

2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

Направление подготовки

38.03.05. «Бизнес-информатика»

Направленность (профиль)

«Управление ИТ-проектами»

Квалификация

Бакалавр

Год начала подготовки: 2022

Грозный – 2022

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 электронного бизнеса 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 электронного бизнеса;
- изучение вопросов организации оптовой и розничной торговли с использованием сети Интернет;
- определение путей и методов использования средств электронного бизнеса в индустрии услуг;
- изучение возможностей и способов использования различных платежных систем в электронном бизнесе;
- ознакомление с современными способами защиты информации в телекоммуникационных сетях;
- ознакомление с правовыми аспектами функционирования электронного бизнеса в России и за рубежом.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Для изучения курса требуется знание: информационные технологии бизнес-планирования, организация продаж и рынок ИКТ, IT- маркетинг.

Дисциплина входит в Блок 1. Дисциплины по выбору. В свою очередь, данный курс, помимо самостоятельного значения, является предшествующей дисциплиной для курсов: разработка интернет-приложений, информационная безопасность, реинжиниринг 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)
Универсальные		
УК	-	-
Общепрофессиональные		
ОПК-1	ОПК.1.2. Применяет программный инструментарий для анализа и моделирования бизнес-процессов.	Знать формулировать основные технико-экономические требования к проектируемым профессионально-ориентированным информационным системам в электронном бизнесе. Уметь: - использовать соответствующий математический аппарат и инструментальные средства для

		<p>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>Владеть навыками системного анализа в электронной коммерции и проектирования профессионально-ориентированных информационных систем.</p>
ОПК-2	ОПК 2.2. выбирает рациональные решения для управления бизнесом	<p>Знать основы нормативно-правового регулирования в сфере электронного бизнеса в России и за рубежом.</p> <p>Уметь анализировать рынки и конкурентную среду в Интернет.</p> <p>Владеть навыками определения наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.</p>
Профессиональные		
ПК - 2	<p>ПК-2.1. Организует работы по созданию и редактированию контента</p> <p>ПК-2.2. Управляет информацией из различных источников</p> <p>ПК-2.3. Контролирует наполнение сайта</p> <p>ПК-2.4. Поддерживает процессы модернизации и продвижения сайта</p>	<p>Знать особенности коммуникационной политики в электронном бизнесе, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать в Интернете на электронных торговых площадках; - 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. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке; -осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронного бизнеса.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Вид учебной работы		Всего часов/ зач. ед.		Семестры			
		ОФО	ОЗФО	5	6	5	6
Контактная работа (всего)		116/3,2	115/3,2	68/1,9	48/1,3	51/1,4	64/1,8
В том числе:							
Лекции		33/0,9	49/1,4	17/0,5	16/0,4	17/0,5	32/0,9
Лабораторные работы		83/2,3	66/1,8	51/1,4	32/0,9	34/0,94	32/0,9
Самостоятельная работа (всего)		100/2,8	101/2,8	40/1,1	60/1,7	57/1,6	44/1,2
В том числе:							
Курсовой проект		60/1,7	44/1,2		60/1,7		44/1,2
Самостоятельная практическая работа (практическое задание)		40/1,1		40/1,1			
Подготовка к зачету			57/1,6			57/1,6	
Вид отчетности		Зачет/ Экзамен	Зачет/ Экзамен	зачет	экзамен	зачет	экзамен
Общая трудоемкость дисциплины	ВСЕГО в часах	216	216	108	108	108	108
	ВСЕГО в зач. единицах	6	6	3	3	3	3

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины по семестрам	Часы лек. занятий	Часы лаб. занятий	Всего часов
5 семестр				
1.	Электронный бизнес и его место в современной экономике	2	10	12
2.	Категории электронного бизнеса. Электронные торговые площадки	4	10	14
3.	Социальная коммерция	4	10	14
4.	Электронная торговля	4	10	14
5.	Интернет-маркетинг	3	11	14
	ИТОГО	17	51	68
6 семестр				
1.	Электронные платежи и системы электронных платежей	4	6	10
2.	Мобильная коммерция	2	6	8
3.	Проблемы и перспективы развития электронного бизнеса в России	4	6	10
4.	Организация и регулирование электронного бизнеса в экономически развитых странах	4	8	12
5.	Обеспечение безопасности электронного бизнеса	2	6	8
	ИТОГО	16	32	48

5.2. Лекционные занятия

Таблица 4

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
5 семестр		
1	Электронный бизнес и его место в современной экономике	<p><i>Тема 1. Введение в электронный бизнес</i></p> <p>1.1. Место электронного бизнеса в Интернет-экономике: основные понятия, составляющие Интернет-экономики</p> <p>1.2. Становление и развитие технологий электронного бизнеса</p> <p><i>Тема 2. Настоящее и будущее технологий электронного бизнеса</i></p> <p>2.1. Интернет-экономика. Современное развитие. Принципы Интернет-экономики</p> <p>2.2. Прогноз развития технологий электронного бизнеса</p>
2	Категории электронного бизнеса. Электронные торговые площадки.	<p><i>Тема 3. Основные положения по классам ведения электронного бизнеса и электронным торговым площадкам.</i></p> <p>3.1. Классы (категории) ведения электронного бизнеса</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	Социальная коммерция	<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	Электронная торговля	<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	Интернет-маркетинг	<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>
6 семестр		
1	Электронные платежи и системы электронных платежей	<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> <p>Преимущества электронных платёжных систем. Агрегаторы систем оплат. Системы электронных кошельков. Микропроцессорные и пластиковые карты. Платёжные посредники. Требования к платёжным системам. Перспективы электронных платёжных систем</p>
2	Мобильная коммерция	<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>

3	Проблемы и перспективы развития электронного бизнеса в России	<p><i>Тема 5. Особенности развития электронной коммерции в России</i></p> <p>5.1. Приоритетные направления развития, масштабы и география распространения.</p> <p>5.2. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.</p> <p>5.3. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению.</p> <p><i>Тема 6. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России.</i></p> <p><i>Тема 7. Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.</i></p>
4	Организация и регулирование электронного бизнеса экономически развитых странах	<p><i>Тема 8. Стратегии развития и государственного регулирования процессов электронной коммерции в США и Канаде.</i></p> <p><i>Тема 9. Организация и регулирование электронной коммерции в странах ЕС.</i></p> <p><i>Тема 10. Особенности развития и регулирования процессов электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии.</i></p>
5	Обеспечение безопасности электронной коммерции	<p><i>Тема 11. Информационные сети электронного бизнеса.</i></p> <p>11.1. Определение информационной сети.</p> <p>11.2. Сетевые коммуникационные устройства информационных сетей.</p> <p>11.3. Типы информационных сетей электронного бизнеса.</p> <p><i>Тема 12. Безопасность предприятий электронной коммерции.</i></p> <p>12.1. Правовые основы информационной безопасности.</p> <p>12.2. Защита персональных данных. Ответственность за несоблюдение требований законодательства о персональных данных.</p> <p>12.3. Ответственность за безопасность электронных платежей.</p> <p><i>Тема 13. Организационно-правовые, технические и экономические мероприятия по обеспечению безопасности электронного бизнеса.</i></p>

5.3. Лабораторные занятия

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Наименование лабораторных работ
5 семестр		
1.	Электронный бизнес и его место в современной экономике	1. Введение в электронный бизнес 2. Виды электронного бизнеса и их краткая характеристика 3. Анализ систем электронной коммерции
2.	Категории электронного бизнеса. Электронные торговые площадки.	4. Основные положения по классам ведения электронного бизнеса и электронным торговым площадкам. 5. Разработка собственного бизнес-проекта 6. Коммерческий цикл и стратегии выхода компании в электронный бизнес
3.	Социальная коммерция	7. Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе. 8. Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети. 9. Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса
4.	Электронная торговля	10. Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы. 11. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации 12. Выбор способа организации приложения электронной коммерции
5.	Интернет-маркетинг	13. Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы 14. Инновации в маркетинге 15. Разработка медиа плана кампании
6 семестр		
1	Электронные платежи и системы электронных платежей	1. Расчеты в электронной коммерции 2. Электронные платежи
2.	Мобильная коммерция	3. Характеристика мобильной коммерции 4. Мобильные приложения
3.	Проблемы и перспективы развития электронного бизнеса в России	5. Факторы развития электронного бизнеса 6. Перспективы развития электронных платежных систем
4.	Организация и регулирование электронного бизнеса в экономически развитых странах	7. Государственное регулирование электронной коммерции в Северной Америке 8. Особенности и перспективы развития электронной коммерции в странах ЕС. Организация и регулирование электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии.

5.	Обеспечение безопасности электронной коммерции	<p>9. Использование сервисов для проведения аудита сайтов на безопасность</p> <p>10. Разработка приказов об организации работ по обеспечению безопасности персональных данных.</p>
-----------	---	--

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 электронной коммерции

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;

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.

6 семестр Тематика курсовых проектов

1. Разработка бизнес-проекта интернет-магазина для предприятия розничной торговли
2. Применение нейронных сетей при конструировании образовательных программ
3. Совершенствование бизнес-модели образовательного центра
4. Внедрение мобильного приложения для повышения эффективности деятельности ТК "Татаев"
5. Применение игровых методик с использованием мобильного приложения для повышения мотивации сотрудников компании
6. Повышение эффективности деятельности компании средствами интернет-маркетинга
7. Внедрение CRM системы на предприятии
8. Сравнительный анализ новейших и традиционных электронных денег в России
9. Интернет-технологии как инструмент повышения лояльности клиентов
10. Автоматизация процесса управления взаимоотношениями с клиентами логистической компании
11. Разработка стратегии продвижения нового бизнеса в сети Интернет
12. Внедрение CRM-системы в деятельность студии красоты
13. Совершенствование информационной системы транспортно-логистической компании
14. Повышение эффективности деятельности юридической фирмы средствами лендинга
15. Разработка проекта сервисного центра по дистанционной поддержке корпоративных клиентов
16. Продвижение в социальных сетях курсов по созданию мобильного видео-контента
17. Разработка методики выбора краудинвестиционной платформы
18. Продвижение косметической продукции на маркетплейсе
19. Продвижение компьютерного клуба в Инстаграм .
20. Внедрение современных информационных технологий для повышения эффективности хозяйственной деятельности фирмы (на примере Tele2 Россия)
21. Интернет-реклама и оценка ее эффективности
22. Разработка сайта для повышения эффективности продвижения услуг
23. Платформенная экономика: Сравнительный анализ РФ, США, КНР
24. Повышение лояльности клиентов компьютерного клуба "TRONGAMESZONE" с помощью социальной сети "Вконтакте"

25. Цифровая трансформация экономики в России и применение зарубежного опыта в сферах промышленности и банковских систем
26. Использование цифровых технологий для совершенствования взаимодействия с клиентами сети кофеен
27. Использование SEO для продвижения компании по продаже напольных покрытий
28. Сравнительный анализ онлайн и офлайн видов рекламы для повышения эффективности деятельности фирмы
29. Использование социальных сетей для продвижения интернет-магазина автозапчастей
30. Внедрение CRM-системы в деятельность сети барбершопов
31. Продвижение компании с использованием SMM на рынке услуг аренды оборудования
32. Формирование дополнительного канала сбыта на платформе Telegram-Bot

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. 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

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 «БИН-21» Семестр «5»
Дисциплина «Электронный бизнес»
Билет № 1**

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

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Образец билета 2 рубежной аттестации

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова
Группа «БИН-21» Семестр «5»
Дисциплина «Электронный бизнес»
Билет № 1**

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

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Образец билета 1 рубежной аттестации

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова
Группа «БИН-21» Семестр «6»
Дисциплина «Электронный бизнес»
Билет № 1**

1. Торговые ряды
2. Туристические компании в Интернете

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Образец билета 2 рубежной аттестации

**Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова
Группа «БИН-21» Семестр «6»
Дисциплина «Электронный бизнес»
Билет № 1**

1. Понятие электронного правительства (E-Government)
2. Виды электронных систем взаиморасчетов

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. 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
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 «Электронный бизнес»

Институт ЦЭиТП специальность БИН-21 5 семестр

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

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

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

БИЛЕТ № 1

Дисциплина «Электронный бизнес»

Институт ЦЭиТП специальность БИН-21 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

1. Введение в электронный бизнес
2. Виды электронного бизнеса и их краткая характеристика
3. Анализ систем электронной коммерции
4. Основные положения по классам ведения электронного бизнеса и электронным торговым площадкам.
5. Разработка собственного бизнес-проекта
6. Коммерческий цикл и стратегии выхода компании в электронный бизнес
7. Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе.
8. Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети.
9. Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса
10. Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы.
11. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации
12. Выбор способа организации приложения электронной коммерции
13. Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы
14. Инновации в маркетинге
15. Разработка медиа плана кампании

Образец текущего контроля

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 1

Тема: «Введение в электронную коммерцию»

1. Определите соотношение между понятиями «электронная коммерция», «электронный бизнес», «электронная торговля» и «мобильная коммерция».
2. Назовите основные отличия электронной экономики от традиционной.
3. Используя материалы глобальной компьютерной Сети, заполните следующую таблицу

Преимущества электронной коммерции для участников бизнес-процесса

Для фирмы-производителя	Для деловых партнеров	Для потребителя

4. Приведите конкретные примеры основных моделей электронной коммерции.

Название модели	Пример
B2C	Электронные магазины
B2B	
C2C	
B2A	
C2A	

5. Сформулируйте ключевые проблемы развития электронной коммерции в мире в целом и в России в частности. 6. Проанализируйте сайты основных организаций в РФ, курирующих электронную коммерцию: Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Ассоциации компаний розничной электронной торговли (АКРЭТ), Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), Ассоциации «Электронные деньги». В чем заключаются цели и задачи функционирования этих общественных организаций?

6 семестр

1. Расчеты в электронной коммерции
2. Электронные платежи
3. Характеристика мобильной коммерции
4. Мобильные приложения
5. Факторы развития электронного бизнеса
6. Перспективы развития электронных платежных систем
7. Государственное регулирование электронной коммерции в Северной Америке
8. Особенности и перспективы развития электронной коммерции в странах ЕС. Организация и регулирование электронной коммерции в странах Юго-Восточной Азии.

9. Использование сервисов для проведения аудита сайтов на безопасность
10. Разработка приказов об организации работ по обеспечению безопасности персональных данных.

Образец текущего контроля

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 7.

Тема: Государственное регулирование электронной коммерции в Северной Америке

1. Понятие, история и тенденции развития «Права электронной торговли» в зарубежных странах. Электронная торговля в законодательстве США и стран Латинской Америки.
2. Правовое регулирование электронной торговли в отдельных областях предпринимательской деятельности в зарубежных странах.
3. Правовое регулирование электронной торговли на рынке финансовых услуг
4. Разрешение споров из договоров, заключенных в электронной форме (вопросы онлайн-урегулирования конфликтов).

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)	
<i>ОПК.1.2. применяет программный инструментарий для анализа и моделирования бизнес-процессов</i>					
Знать: формулировать основные технико-экономические требования к проектируемым профессионально-ориентированным информационным системам в электронном бизнесе.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Лабораторная работа
Уметь: – 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	
Владеть: 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	
<i>ОПК 2.2. выбирает рациональные решения для управления бизнесом</i>					

Знать: основы нормативно-правового регулирования в сфере электронного бизнеса в России и за рубежом.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Лабораторная работа
Уметь: анализировать рынки и конкурентную среду в Интернет.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: навыками определения наиболее рационального метода организации коммерческой деятельности в сети Интернет с учетом специфики потребительских рынков и конкурентной среды в сети Интернет.	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
<i>ПК-2 Управление (менеджмент) информационными ресурсами</i>					
Знать: особенности коммуникационной политики в электронном бизнесе, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей.	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	Лабораторная работа
Уметь: - работать в Интернете на электронных торговых площадках; - 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.	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
Владеть: - навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке; -осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронного бизнеса.	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. 978-5-394-01738-0. 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. 978-5-394-01738-0. 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

«Электронный бизнес»

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 «Электронный бизнес» состоит из 10 связанных между собой тем, обеспечивающих последовательное изучение материала.

Обучение по дисциплине «Электронный бизнес» 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. Курсовой проект.
4. 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 «Электронный бизнес» - 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
2. Курсовой проект

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 изданиям электронных библиотечных систем.

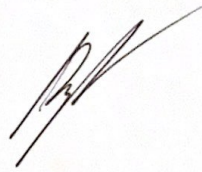
Составитель:

Ст. преподаватель кафедры «ИСЭ»

 /Абубакарова Ф.В./

СОГЛАСОВАНО:

Зав. выпускающей каф. «ИСЭ»



/Магомаева Л.Р. /

Директор ДУМР



/Магомаева М.А./