



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Республики Крым

«Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова» .  
(ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова)

Кафедра мировой экономики и экономической теории

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП

 И.Г. Курочкина

«30» августа 20 21 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 З.О. Адаманова

«30» августа 20 21 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.12 «Электронная коммерция и цифровые рынки»**

направление подготовки 38.03.01 Экономика  
профиль подготовки «Цифровая экономика»

факультет экономики, менеджмента и информационных технологий

Симферополь, 2021

Рабочая программа дисциплины Б1.В.12 «Электронная коммерция и цифровые рынки» для бакалавров направления подготовки 38.03.01 Экономика. Профиль «Цифровая экономика» составлена на основании ФГОС ВО, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 № 954.

Составитель

рабочей программы

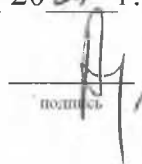
  
подпись

Э.Ш. Шацкая, доц.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры мировой экономики и экономической теории

от 27 августа 2021 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой

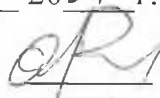
  
подпись

З.О. Адаманова

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании УМК факультета экономики, менеджмента и информационных технологий

от 24 августа 2021 г., протокол № 1

Председатель УМК

  
подпись

К.М. Османов

**1.Рабочая программа дисциплины Б1.В.12 «Электронная коммерция и цифровые рынки» для бакалавриата направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиль подготовки «Цифровая экономика».**

**2.Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

**2.1. Цель и задачи изучения дисциплины (модуля)**

***Цель дисциплины (модуля):***

– формирование теоретических знаний о методах в электронной коммерции, технологиях ведения бизнеса на цифровом рынке, а также практических навыков реализации проектов в области электронной коммерции, в том числе, навыков применения инструментов маркетинга в электронной коммерции, и оценки результативности и эффективности его инструментов.

***Учебные задачи дисциплины (модуля):***

- изучение основных направлений и моделей электронного бизнеса;
- изучение роли поисковых систем в электронной коммерции;
- формирование навыков в разработке и создании сайта электронного магазина.

**2.2. Планируемые результаты освоения дисциплины**

Процесс изучения дисциплины Б1.В.12 «Электронная коммерция и цифровые рынки» направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-2 - Способен обобщать и анализировать большие объемы финансовой информации, осуществлять расчет и прогнозирование финансовых показателей в целях повышения эффективности бизнеса с использованием информационных технологий

ПК-3 - Способен осуществлять планирование и реализацию мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности организации и повышению стоимости бизнеса в условиях цифровизации экономики

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:**

- технологию эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов (ПК-2.1);
- принципы и методы анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем (ПК-3.1);

**Уметь:**

- проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем (ПК-2.2);
- внедрять, адаптировать, настраивать, эксплуатировать и сопровождать информационные системы (ПК-3.2);

**Владеть:**

- навыками анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем (ПК-2.3);
- навыками внедрения, адаптации, настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов (ПК-3.3).

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП.

Дисциплина Б1.В.12 «Электронная коммерция и цифровые рынки» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений и входит в модуль учебного плана.

### 4. Объем дисциплины (модуля)

(в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся)

Семестр	Общее кол-во часов	кол-во зач. единиц	Контактные часы						СР	Контроль (время на контроль)
			Всего	лек	лаб. зан.	практ. зан.	сем. зан.	ИЗ		
5	144	4	48	20		28			69	Экз КР (27 ч.)
Итого по ОФО	144	4	48	20		28			69	27

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

Наименование тем (разделов, модулей)	Количество часов														Форма текущего контроля
	очная форма							заочная форма							
	Всего	в том, числе						Всего	в том, числе						
		л	лаб	пр	сем	ИЗ	СР		л	лаб	пр	сем	ИЗ	СР	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Тема 1. История возникновения и современные тренды развития электронной коммерции.	10	2		2			6								устный опрос
Тема 2. Основные технологии электронной коммерции	10	2		2			6								устный опрос
Тема 3. Модели бизнеса и монетизации в электронной коммерции	10	2		2			6								устный опрос; доклад

Тема 4. Пользовательский опыт в электронной коммерции	12	2		2			8								контрольная работа
Тема 5. Роль маркетинга в электронной коммерции	12	2		2			8								устный опрос
Тема 6. Разработка, создание, сео-оптимизация сайта предприятия. Интернет-маркетинг и online-реклама.	14	2		4			8								устный опрос; доклад
Тема 7. Роль продукта в электронной коммерции	11	2		2			7								устный опрос; доклад
Тема 8. Интернет-маркетинг	14	2		4			8								контрольная работа; курсовая работа
Тема 9. Социальная коммерция	12	2		4			6								доклад
Тема 10. Мобильная коммерция	12	2		4			6								устный опрос
<b>Всего часов дисциплине</b>	117	20		28			69								
часов на контроль				27											

### 5. 1. Тематический план лекций

№ лекц	Тема занятия и вопросы лекции	Форма проведения (актив., интерак.)	Количество часов	
			ОФО	ЗФО
1.	<p>Тема 1. История возникновения и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Понятие электронной коммерции. История возникновения предмета и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p>2. Соотношение понятий электронной бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других.</p> <p>3. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие.</p>	Акт.	2	

	4. Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве.			
2.	<p>Тема 2. Основные технологии электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составляющие электронной коммерции.</li> <li>2. Информационные технологии, используемые в электронной коммерции.</li> <li>3. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями.</li> <li>4. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции.</li> </ol>	Акт.	2	
3.	<p>Тема 3. Модели бизнеса и монетизации в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Типы электронных площадок.</li> <li>2. Электронная торговля, интернет-магазины.</li> <li>3. Модели маркетплейсов.</li> <li>4. Модель классифайд-бизнеса.</li> </ol>	Акт.	2	
4.	<p>Тема 4. Пользовательский опыт в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Пользовательский опыт в электронной коммерции, точки контакта, онлайн и оффлайн.</li> <li>2. Сбор и хранение информации о пользовательском опыте.</li> <li>3. Подходы к анализу пользовательского опыта.</li> <li>4. UX-исследования, тестирование гипотез и принятие решений в методологии lean.</li> </ol>	Акт.	2	
5.	<p>Тема 5. Роль маркетинга в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аудитория в электронной коммерции.</li> <li>2. Органический и платный трафик в интернете и на мобильных приложениях.</li> <li>3. Воронка привлечения пользователя.</li> <li>4. Конверсии на площадке и что на них влияет.</li> </ol>	Акт.	2	
6.	Тема 6. Разработка, создание, seo-оптимизация сайта предприятия. Интернет-маркетинг и online-реклама.	Акт.	2	

	<p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методы работы с баннерной рекламой.</li> <li>2. Онлайн-реклама: таргетинг и ретаргетинг.</li> <li>3. Медиапланирование.</li> </ol>			
7.	<p>Тема 7. Роль продукта в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Позиционирование площадки электронной коммерции и предложение ценности для клиента (CVP – Customer Value Proposition).</li> <li>2. Продуктовый подход к развитию бизнеса в электронной коммерции.</li> <li>3. Project и Product Management.</li> <li>4. Управление продуктом и базовые компетенции, не-обходимые для работы менеджером продукта в электронной коммерции.</li> </ol>	Акт.	2	
8.	<p>Тема 8. Интернет-маркетинг</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Performance-маркетинг. Анализ и сегментация аудитории, конкурентный анализ.</li> <li>2. Роль интернет-маркетинга в бизнесе, инструменты продвижения в интернете. Расчет ROI.</li> <li>3. Цели и задачи SEO-продвижения.</li> <li>4. Инструменты для работы в SMM и email-маркетинге.</li> </ol>	Акт.	2	
9.	<p>Тема 9. Социальная коммерция</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Социальная экосистема. Стимулирование продаж через социальные сети и пиринговые платформы.</li> <li>2. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе.</li> <li>3. Блоги в социальной коммерции.</li> <li>4. Социальные сети в маркетинге.</li> </ol>	Акт.	2	
10.	<p>Тема 10. Мобильная коммерция</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мобильные приложения и виды их монетизации.</li> <li>2. Понятие value-added services (VAS).</li> <li>3. Мобильная торговля.</li> </ol>	Акт.	2	

	4. Мобильный банкинг и брокеринг.			
	<b>Итого</b>		<b>20</b>	<b>0</b>

## 5. 2. Темы практических занятий

№ занятия	Наименование практического занятия и вырабатываемые компетенции	Форма проведения (актив., интерак.)	Количество часов	
			ОФО	ЗФО
1.	<p>Тема 1. История возникновения и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. История возникновения предмета и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p>2. Соотношение понятий электронной бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других.</p> <p>3. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие.</p>	Акт.	2	
2.	<p>Тема 2. Основные технологии электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Мониторинг состояния площадки.</p> <p>2. Инструменты работы с большими данными и принципы построения высоконагруженных информационных систем</p>	Акт.	2	
3.	<p>Тема 3. Модели бизнеса и монетизации в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Модели маркетплейсов.</p> <p>2. Модель классифайд-бизнеса.</p> <p>3. Методы монетизации в электронной коммерции.</p>	Акт.	2	
4.	<p>Тема 4. Пользовательский опыт в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p>	Акт.	2	



	<p>1. Сбор и хранение информации о пользовательском опыте.</p> <p>2. Подходы к анализу пользовательского опыта.</p> <p>3. UX-исследования, тестирование гипотез и принятие решений в методологии lean.</p>			
5.	<p>Тема 5. Роль маркетинга в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Воронка привлечения пользователя.</p> <p>2. Конверсии на площадке и что на них влияет.</p> <p>3. Стоимость привлечения клиента и стоимость его удержания.</p> <p>4. Юнит-экономика на электронной площадке.</p>	Акт.	2	
6.	<p>Тема 6. Разработка, создание, seo-оптимизация сайта предприятия. Интернет-маркетинг и online-реклама.</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Методы оценки эффективности бизнеса в электронной коммерции.</p> <p>2. Основные бизнес-метрики для онлайн бизнеса, их мониторинг, анализ и принятие решений на основе данных.</p>	Акт.	4	
7.	<p>Тема 7. Роль продукта в электронной коммерции</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Продуктовый подход к развитию бизнеса в электронной коммерции.</p> <p>2. Project и Product Management.</p> <p>3. Управление продуктом и базовые компетенции, необходимые для работы менеджером продукта в электронной коммерции.</p> <p>4. Взаимодействие продукта и маркетинга в электронной коммерции.</p>	Акт.	2	
8.	<p>Тема 8. Интернет-маркетинг</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <p>1. Расчет ROI.</p> <p>2. Инструменты для работы в SMM и email-маркетинге.</p> <p>3. Цели и задачи SEO-продвижения.</p>	Интеракт.	4	
9.	Тема 9. Социальная коммерция	Акт.	4	

	<p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стимулирование продаж через социальные сети и пириновые плат-формы.</li> <li>2. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе.</li> <li>3. Блоги в социальной коммерции.</li> <li>4. Социальные сети в маркетинге.</li> <li>5. Медиа-коммерция.</li> </ol>			
10.	<p>Тема 10. Мобильная коммерция</p> <p><i>Основные вопросы:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мобильные приложения и виды их монетизации.</li> <li>2. Понятие value-added services (VAS).</li> <li>3. Мобильная торговля.</li> <li>4. Мобильный банкинг и брокеринг.</li> <li>5. Мобильные переводы и платежи.</li> </ol>	Акт.	4	
	<b>Итого</b>		<b>28</b>	<b>0</b>

### 5. 3. Темы семинарских занятий

(не предусмотрены учебным планом)

### 5. 4. Перечень лабораторных работ

(не предусмотрено учебным планом)

### 5. 5. Темы индивидуальных занятий

(не предусмотрено учебным планом)

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

Самостоятельная работа по данной дисциплине включает такие формы работы как: работа с базовым конспектом; подготовка доклада; подготовка к контрольной работе; подготовка к устному опросу; выполнение курсовой работы; подготовка к экзамену.

### 6.1. Содержание самостоятельной работы студентов по дисциплине (модулю)

№	Наименование тем и вопросы, выносимые на самостоятельную работу	Форма СР	Кол-во часов	
			ОФО	ЗФО
1	<p>Тема 1. История возникновения и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p>Основные вопросы:</p>	подготовка к устному опросу; подготовка доклада	6	

	<p>Понятие электронной коммерции. История возникновения и современные тренды развития электронной коммерции.</p> <p>Соотношение понятий электронной бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие.</p> <p>Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве. Маркетинг-микс в электронной коммерции. Опыт покупателя в электронной коммерции, точки контакта и ценностное предложение. Классификация предприятий, относящихся к электронной коммерции, различные модели бизнеса в электронной коммерции и их сравнение.</p>			
2	<p>Тема 2. Основные технологии электронной коммерции</p> <p>Основные вопросы:</p> <p>Составляющие электронной коммерции.</p> <p>Информационные технологии, используемые в электронной коммерции. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции. Особенности привлечения и удержания в онлайн среде.</p> <p>Системы сбора и анализа данных посещаемости площадки электронной коммерции, в том числе инструменты веб-аналитики.</p> <p>Мониторинг состояния площадки.</p> <p>Инструменты работы с большими данными и принципы построения высоконагруженных информационных систем</p>	подготовка к устному опросу	6	
3	<p>Тема 3. Модели бизнеса и монетизации в электронной коммерции</p> <p>Основные вопросы:</p> <p>Типы электронных площадок. Электронная торговля, интернет-магазины. Модели маркетплейс-сов. Модель классифайд-бизнеса.</p> <p>Методы монетизации в электронной коммерции. Их сравнение, преимущества, недостатки и тренды</p>	подготовка к устному опросу; подготовка доклада	6	

4	<p>Тема 4. Пользовательский опыт в электронной коммерции</p> <p>Основные вопросы: Пользовательский опыт в электронной коммерции, точки контакта, онлайн и оффлайн. Сбор и хранение информации о пользовательском опыте. Подходы к анализу пользовательского опыта. UX-исследования, тестирование гипотез и принятие решений в методологии lean.</p>	подготовка к контрольной работе	8	
5	<p>Тема 5. Роль маркетинга в электронной коммерции</p> <p>Основные вопросы: Аудитория в электронной коммерции. Органический и платный трафик в интернете и на мо-бильных приложениях. Воронка привлечения пользователя. Конверсии на площадке и что на них влияет. Стоимость привлечения клиента и стоимость его удержания. Юнит-экономика на электронной площадке. Методы оценки эффективности бизнеса в электронной коммерции. Основные бизнес-метрики для онлайн бизнеса, их мониторинг, анализ и принятие решений на основе данных.</p>	подготовка к устному опросу; доклад	8	
6	<p>Тема 6. Разработка, создание, seo-оптимизация сайта предприятия. Интернет-маркетинг и online-реклама.</p>	подготовка к устному опросу; доклад	8	
7	<p>Тема 7. Роль продукта в электронной коммерции</p> <p>Основные вопросы: Project и Product Management. Управление продуктом и базовые компетенции, необходимые для работы менеджером продукта в электронной коммерции. Взаимодействие продукта и маркетинга в электронной коммерции.</p>	подготовка к устному опросу; подготовка к контрольной работе	7	
8	<p>Тема 8. Интернет-маркетинг</p> <p>Основные вопросы:</p>	подготовка к контрольной работе;	8	

	Роль интернет-маркетинга в бизнесе, инструменты продвижения в интернете. Performance-маркетинг. Анализ и сегментация аудитории, конкурентный анализ. Расчет ROI. Инструменты для работы в SMM и e-mail-маркетинге. Цели и задачи SEO-продвижения. Методы работы с баннерной рекламой. Ондайн-реклама: таргетинг и ретаргетинг. Медиапланирование.	подготовка к устному опросу		
9	Тема 9. Социальная коммерция Основные вопросы: Социальная экосистема. Стимулирование продаж через социальные сети и пиринговые платформы. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе. Блоги в социальной коммерции. Социальные сети в маркетинге. Медиа-коммерция.	выполнение курсовой работы; подготовка к устному опросу	6	
10	Тема 10. Мобильная коммерция Основные вопросы: Мобильные приложения и виды их монетизации. Понятие value-added services (VAS). Мобильная торговля. Мобильный банкинг и брокеринг. Мобильные переводы и платежи. Покупка контента и услуг, информационные сервисы. Технологии мобильных платежей, технология NFC и другие.	подготовка к контрольной работе; доклад	6	
	<b>Итого</b>		<b>69</b>	<b>0</b>

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

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

Дескрипторы	Компетенции	Оценочные средства
<b>ПК-2</b>		
<b>Знать</b>	технологии эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов (ПК-2.1)	устный опрос
<b>Уметь</b>	проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем (ПК-2.2)	контрольная работа; доклад

<b>Владеть</b>	навыками анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем (ПК-2.3)	экзамен; курсовая работа
<b>ПК-3</b>		
<b>Знать</b>	принципы и методы анализа рынка программно-технических средств, информационных продуктов и услуг для создания и модификации информационных систем (ПК-3.1)	устный опрос
<b>Уметь</b>	внедрять, адаптировать, настраивать, эксплуатировать и сопровождать информационные системы (ПК-3.2)	доклад
<b>Владеть</b>	навыками внедрения, адаптации, настройки, эксплуатации и сопровождения информационных систем и сервисов (ПК-3.3).	экзамен; курсовая работа

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

Оценочные средства	Уровни сформированности компетенции			
	Компетентность несформирована	Базовый уровень компетентности	Достаточный уровень компетентности	Высокий уровень компетентности
доклад	Материал не структурирован без учета специфики проблемы	Материал слабо структурирован, не связан с ранее изученным, не выделены существенные признаки проблемы.	Материал структурирован, оформлен согласно требованиям, однако есть несущественные недостатки.	Материал структурирован, оформлен согласно требованиям
контрольная работа	Выполнено правильно менее 30% теоретической части, практическая часть или не сделана или выполнена менее 30%	Выполнено не менее 50% теоретической части и практических заданий (или полностью сделано практическое задание)	Выполнено 51 - 80% теор, части, практическое задание сделано полностью с несущественным и замечаниями	Выполнено более 80% теоретической части, практическое задание выполнено без замечаний
устный опрос	1-59% правильных ответов	60 -69% правильных ответов	70-89% правильных ответов	90-100% правильных ответов

курсовая работа	Выполнено правильно менее 30% теоретической части, практическая часть или не сделана или выполнена менее 30%	Выполнено не менее 50% теоретической части и практических заданий (или полностью сделано практическое задание)	Выполнено 51-80% теор, части, практическое задание сделано полностью с несущественным и замечаниями	Выполнено более 80% теоретической части, практическое задание выполнено без замечаний
экзамен	Не раскрыт полностью ни один теор.вопрос, практическое задание не выполнено или выполнено с грубыми ошибками	Теор.вопросы раскрыты с замечаниями, однако логика соблюдена. Практическое задание выполнено, но с замечаниями: намечен ход выполнения, однако не полностью раскрыты возможности выполнения	Работа выполнена с несущественным и замечаниями	Работа выполнена полностью, оформлена по требованиям.

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

#### **7.3.1. Примерные темы для доклада**

1. Правовые основы электронной коммерции в России.
2. Организационно-экономическое обеспечение электронной коммерции. Электронная коммерция в системе рыночных отношений.
3. Торговые системы в Интернет среде.
4. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (B2B)
5. Системы электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) и секторе взаимодействия физических лиц (C2C)
6. Системы электронной коммерции в секторах взаимодействия физических и юридических лиц с государством (G2C, C2G, B2G и G2B)
7. Проблемные вопросы электронной коммерции, связанные со вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).
8. Проблемы современного международно-правового регулирования электронной коммерции.

9. Правовое регулирование международных карточных платежных систем.
10. Виды и функции корпоративных сайтов. Корпоративный портал.

### **7.3.2. Примерные задания для контрольной работы**

1. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции.
2. Торговые площадки. Структура отраслевой торговой площадки.
3. Основные направления развития систем электронной коммерции и электронных платежных систем.
4. Ключевые для электронного бизнеса и электронной коммерции положения директивы Европейского Союза «О некоторых аспектах электронной торговли на внутреннем рынке».
5. Понятие электронной коммерции.
6. Структура рынков электронной коммерции.
7. Системы электронной коммерции.
8. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции.
9. Факторы развития систем электронной коммерции.
10. Субъекты процесса электронной коммерции.

### **7.3.3. Примерные вопросы для устного опроса**

1. Товары и услуги интернет-торговли.
2. Маркетинговые коммуникации в сети
3. Интернет: интернет-реклама, прямой маркетинг (продажи on-line); организация специальных событий; Public Relations.
4. Интернет-реклама, ее функции и виды.
5. Анализ эффективности интернет-рекламы. Спам. «Вирусный» маркетинг.
6. Специфика организации бизнеса в сфере электронной коммерции.
7. Содержание и цели интернет-маркетинга.
8. Сферы интернет – маркетинга.
9. Покупатели и продавцы Интернет.
10. Сегментирование рынков Интернет.

### **7.3.4. Примерные темы курсовых работ**

1. Разработка Интернет-магазина на основе фреймов.
2. Создание электронного магазина по продаже книг.
3. Разработка электронного магазина по реализации музыкальных дисков.
4. Разработка электронного магазина по реализации компьютерной техники.
5. Разработка электронного магазина по реализации туристических путевок.
6. Создание электронного магазина по продаже бытовой техники.



7. Разработка электронного магазина по реализации косметики.
8. Создание электронного магазина по продаже программного обеспечения.
9. Создание электронного магазина по продаже недвижимости.
10. Разработка электронного магазина по реализации сотовых телефонов.

### 7.3.5. Вопросы к экзамену

1. Основные понятия и определения электронной коммерции.
2. Информационные и телекоммуникационные технологии в электронной коммерции.
3. Правовое обеспечение электронной коммерции.
4. Правовое обеспечение электронной коммерции в России. Налогообложение для бизнеса в Интернет.
5. Технологическое обеспечение электронной коммерции.
6. Интернет-провайдеры. Задачи, решаемые Интернет-провайдерами.
7. Выбор Интернет провайдера для хостинга сайта предприятия в Интернет. Доменное имя.
8. Состояние, проблемы и перспективы развития ЭК. Модели электронного маркетинга.
9. Отличия традиционного и Интернет маркетинга.
10. Товары для электронной коммерции. Примеры и основные свойства. Инфраструктура электронной коммерции
11. Характеристика основных систем инфраструктуры электронной коммерции.
  
12. Организационно-экономические модели электронного бизнеса. Интернет-компании и Интернет-магазины.
13. Структура рынка электронной коммерции.
14. Модели покупки в условиях электронной коммерции. Деловые процессы в условиях электронной коммерции. Интернет – основа электронной коммерции.
  
15. Межсоединения информационных сетей. Виды и краткая характеристика. Автоматизация документооборота электронной коммерции.
16. Информационные ресурсы Интернет.
17. Платежные системы (ПС) электронной коммерции. Назначение и классификация.
18. Структура и порядок функционирования платежной системы WebMoney. Требования к современным платежным системам.
19. Информационная безопасность в электронной коммерции.
20. Виды угроз информации в электронной коммерции и способы борьбы с ними.
21. Защита информации в электронной коммерции. Методы шифрования.
22. Защита информации в электронной коммерции. Протоколы безопасного обмена информацией.

- 23.Защиты информации в электронной коммерции.
- 24.Использование электронной цифровой подписи (ЭЦП) в электронной коммерции.
- 25.Методика проектирования систем электронной коммерции. Принципы проектирования систем электронной коммерции.
- 26.Инструментальные средства проектирования систем электронной коммерции.
- 27.Выбор цели, концепции и модели систем электронной коммерции. Структура Интернет-компаний.
- 28.Структура Интернет-магазинов.
- 29.Назначение и функции корпоративного сайта.
- 30.Информационное наполнение корпоративного сайта.
- 31.Информационный бизнес в Интернет.
- 32.Рекламный бизнес в Интернет.
- 33.Ценообразование в системах электронной коммерции.
- 34.Факторы, определяющие уровень цен на товары и услуги в СЭК.
- 35.Показатели оценки эффективности СЭК.
- 36.Расчет затрат на создание систем электронной коммерции.
- 37.Качественный и количественный анализ эффективности СЭК.

**7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

**7.4.1. Оценивание доклада**

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Степень раскрытия темы:	Тема доклада раскрыта частично	Тема доклада раскрыта не полностью	Тема доклада раскрыта
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Объем использованной научной литературы	Объем научной литературы не достаточный, менее 8 источников	Объем научной литературы достаточный – 8-10 источников	Объем научной литературы достаточный более 10 источников
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Достоверность информации в докладе (точность, обоснованность, наличие ссылок на источники первичной информации)	Есть замечания по ссылкам на источники первичной информации	Есть некоторые неточности, но в целом информация достоверна	Достоверна. Есть ссылки на источники первичной информации
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4

Необходимость и достаточность информации	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада частично: 3 и более замечаний	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада частично: не более 2 замечаний	Приведенные данные и факты служат целям обоснования или иллюстрации определенных тезисов и положений доклада
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Итого	9,6 - 11,6	12 - 14	14,4 - 16

#### 7.4.2. Оценивание выполнения контрольной работы

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Полнота и правильность ответа	Ответ полный, но есть замечания, не более 3	Ответ полный, последовательный, но есть замечания, не более 2	Ответ полный, последовательный, логичный
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Степень осознанности, понимания изученного	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 3 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 2 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Языковое оформление ответа	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 4	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 2	Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Соблюдение требований к оформлению	Не более 4 замечаний	Не более 3 замечаний	Правильное оформление ссылок на используемую литературу; грамотность и культура изложения; владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; соблюдение требований к объему реферата
	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Грамотность	Не более 4 замечаний	Не более 3 замечаний	Отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; литературный стиль

	2,4-2,9	3-3,5	3,6-4
Итого	12 - 14,5	15 - 17,5	18 - 20

### 7.4.3. Оценивание устного опроса

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Полнота и правильность ответа	Ответ полный, но есть замечания, не более 3	Ответ полный, последовательный, но есть замечания, не более 2	Ответ полный, последовательный, логичный
	4-4,9	5-5,9	6-6,7
Степень осознанности, понимания изученного	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 3 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 2 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно
	4-4,9	5-5,9	6-6,7
Языковое оформление ответа	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 4	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 2	Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
	4-4,9	5-5,9	6-6,6
Итого	12 - 14,7	15 - 17,7	18 - 20

### 7.4.4. Оценивание курсовой работы

Критерий оценивания	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
Обоснованность актуальности темы исследования	Тема актуальна, но имеются не более 3 замечаний к ее обоснованию	Тема актуальна, но имеются не более 2 замечаний к ее обоснованию	Актуальность темы исследования обоснована
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Соответствие содержания теме	Соответствует, но имеются не более 3 замечаний	Соответствует, но имеются не более 2 замечаний	Соответствует
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Полнота раскрытия темы	Тема раскрыта, но имеются не более 3 замечаний	Тема раскрыта, но имеются не более 2 замечаний	Тема полностью раскрыта
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Уровень осмысления теоретических вопросов и обобщения собранного материала	Материал изложен, но нет четкого структурирования и аргументации теоретического материала	Материал структурирован, но имеются замечания по аргументации	Теоретический материал грамотно структурирован и аргументирован

	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Качество выполнения практической части	В содержании практической части имеются не более 4 методических ошибок	В содержании практической части допущены методические ошибки (не более 2)	Структура и содержание практической части соответствуют методическим рекомендациям. Допускаются неточности
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Обоснованность и адекватный подбор методов исследования	Методы исследования, в основном, обоснованы и адекватны проблеме, но есть не более 3 замечаний к выбору методов	Методы исследования, в основном, обоснованы и адекватны проблеме, но есть не более 2 замечаний	Методы исследования обоснованы и адекватны проблеме
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Обоснованность и четкость сформулированных выводов	В выводах есть неточности (не более 3)	В выводах есть неточности (не более 2)	Выводы сформулированы четко и отвечают на поставленные задачи
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Соблюдение требований к оформлению работы	Работа оформлена согласно требованиям образовательной организации, литература по ГОСТ, но есть не более 4 замечаний	Работа оформлена согласно требованиям образовательной организации, литература по ГОСТ, но есть не более 3 замечаний	Работа оформлена согласно требованиям образовательной организации, литература по ГОСТ
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Демонстрация коммуникативной культуры	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 4	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 2.	Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Защита курсовой работы и демонстрация коммуникативной культуры	К докладу имеются замечания, однако логика соблюдена; ответы на вопросы содержат недостатки. Речь недостаточно грамотная, нарушены некоторые нормы культуры речи	Доклад логичен, изложен свободно; ответы на вопросы в основном правильные. Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи, допускаются ошибки (не более 2)	Доклад логичен и краток, изложен свободно; ответы на вопросы правильны и полны. Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
	1,2-1,4	1,5-1,7	1,8-2
Итого	12 - 14	15 - 17	18 - 20

#### 7.4.5. Оценивание экзамена

Критерий	Уровни формирования компетенций
----------	---------------------------------

оценивания	Базовый	Достаточный	Высокий
Полнота ответа, последовательность и логика изложения	Ответ полный, но есть замечания, не более 3	Ответ полный, последовательный, но есть замечания, не более 2	Ответ полный, последовательный, логичный
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,3
Правильность ответа, его соответствие рабочей программе учебной дисциплины	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины, но есть замечания, не более 3	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины, но есть замечания, не более 2	Ответ соответствует рабочей программе учебной дисциплины
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,3
Способность студента аргументировать свой ответ и приводить примеры	Ответ аргументирован, примеры приведены, но есть не более 3 несоответствий	Ответ аргументирован, примеры приведены, но есть не более 2 несоответствий	Ответ аргументирован, примеры приведены
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,3
Осознанность излагаемого материала	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 3 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно, но есть не более 2 несоответствий	Материал усвоен и излагается осознанно
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,3
Соответствие нормам культуры речи	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 4	Речь, в целом, грамотная, соблюдены нормы культуры речи, но есть замечания, не более 2	Речь грамотная, соблюдены нормы культуры речи
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,4
Качество ответов на вопросы	Есть замечания к ответам, не более 3	В целом, ответы раскрывают суть вопроса	На все вопросы получены исчерпывающие ответы
	2-2,6	2,7-2,9	3-3,4
Итого	12 - 15,6	16,2 - 17,4	18 - 20

### **7.5. Итоговая рейтинговая оценка текущей и промежуточной аттестации студента по дисциплине**

По учебной дисциплине «Электронная коммерция и цифровые рынки» используется 100-балльная рейтинговая система оценивания (50 баллов текущего контроля и 50 баллов промежуточного контроля), итог оценивания уровня знаний обучающихся предусматривает экзамен. В зачетно-экзаменационную ведомость вносится оценка по четырехбалльной системе. Обучающийся, выполнивший все учебные поручения строгой отчетности (Курсовая работа) и не менее 60 % иных учебных поручений, предусмотренных учебным планом и РПД, допускается к экзамену. Наличие невыполненных учебных поручений может быть основанием для дополнительных вопросов по дисциплине в ходе промежуточной аттестации. Оценка на экзамене – 30-50 баллов, которые суммируются с баллами семестра, после чего выводится общий результат. В итоге обучающийся, получивший не менее 60 баллов, считается аттестованным.

Итоговая рейтинговая оценка  $R$  академической успешности студента по дисциплине определяется по формуле:

$$R = \sum_i^n T_i + \mathcal{E}, \text{ где}$$

$T_i$  – рейтинговая оценка студента по всем формам текущего контроля;  
 $\mathcal{E}$  – рейтинговая оценка студента по результатам экзамена (зачета).

### ***Шкала оценивания текущей и промежуточной аттестации студента***

Уровни формирования компетенции	Сумма баллов по всем формам контроля	Оценка по четырехбалльной шкале
		для экзамена
Высокий	90-100	отлично
Достаточный	74-89	хорошо
Базовый	60-73	удовлетворительно
Компетенция не сформирована	0-59	неудовлетворительно

### ***Рейтинговая оценка текущего контроля за 5 семестр для студентов ОФО***

Форма контроля	Уровни формирования компетенций		
	Базовый	Достаточный	Высокий
доклад	9,6 - 11,6	12 - 14	14,4 - 16
контрольная работа	12 - 14,5	15 - 17,5	18 - 20
устный опрос	12 - 14,7	15 - 17,7	18 - 20
курсовая работа	12 - 14	15 - 17	18 - 20
Общая сумма баллов	45,6 - 54,8	57 - 66,2	68,4 - 76

### ***Рейтинговая оценка промежуточного контроля за 5 семестр для студентов ОФО***

Форма контроля	Уровни формирования компетенций
----------------	---------------------------------

Форма контроля	Базовый	Достаточный	Высокий
Экзамен	12 - 15,6	16,2 - 17,4	18 - 20

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

### Основная литература.

№ п/п	Библиографическое описание	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-метод пособие, др.)	Кол-во в библи.
1.	Береговая, И. Б. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Б. Береговая. — Оренбург: ОГУ, 2018. — 129 с. — ISBN 978-5-7410-2361-7.	учебное пособие	<a href="https://e.lanbook.com/book/15980">https://e.lanbook.com/book/15980</a>
2.	Крахоткина Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016 г.	учебное пособие	<a href="http://www.iprbbookshop.ru/66114">http://www.iprbbookshop.ru/66114</a>
3.	Рындина, С. В. Цифровая трансформация бизнеса: использование аналитики на основе больших данных: учебное пособие / С. В. Рындина. — Пенза: ПГУ, 2019. — 182 с. — ISBN 978-5-907262-04-1.	учебное пособие	<a href="https://e.lanbook.com/book/162301">https://e.lanbook.com/book/162301</a>

### Дополнительная литература.

№ п/п	Библиографическое описание	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-метод пособие, др.)	Кол-во в библи.
1.	Рогалева, Н. Л. Финансовые рынки и институты: учебное пособие / Н. Л. Рогалева. — Владивосток: ВГУЭС, 2017. — 148 с. — ISBN 978-5-9736-0492-9.	: учебное пособие	<a href="https://e.lanbook.com/book/161421">https://e.lanbook.com/book/161421</a>
2.	Хохлов А.В. Мировые товарные рынки: учеб. пособие / А. В. Хохлов ; рец.: Т. А. Воронова, Н. С. Мироненко. - М.: Магистр; М.Инфра-М, 2016. - 304 с.	учебное пособие	15

## 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- 1.Поисковые системы: <http://www.rambler.ru>, <http://yandex.ru>,
- 2.Федеральный образовательный портал [www.edu.ru](http://www.edu.ru).



3.Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru/ru>

4.Государственная публичная научно-техническая библиотека России URL: <http://gpntb.ru>.

5.Государственное бюджетное учреждение культуры Республики Крым «Крымская республиканская универсальная научная библиотека» <http://franco.crimealib.ru/>

6.Педагогическая библиотека <http://www.pedlib.ru/>

7.Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (РИНЦ) <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

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

### **Общие рекомендации по самостоятельной работе бакалавров**

Подготовка современного бакалавра предполагает, что в стенах университета он овладеет методологией самообразования, самовоспитания, самосовершенствования. Это определяет важность активизации его самостоятельной работы.

Самостоятельная работа формирует творческую активность бакалавров, представление о своих научных и социальных возможностях, способность вычленять главное, совершенствует приемы обобщенного мышления, предполагает более глубокую проработку ими отдельных тем, определенных программой.

Основными видами и формами самостоятельной работы студентов по данной дисциплине являются: самоподготовка по отдельным вопросам; работа с базовым конспектом; подготовка доклада; подготовка к контрольной работе; подготовка к устному опросу; выполнение курсовой работы; подготовка к экзамену.

Важной частью самостоятельной работы является чтение учебной литературы. Основная функция учебников – ориентировать в системе тех знаний, умений и навыков, которые должны быть усвоены по данной дисциплине будущими специалистами. Учебник также служит путеводителем по многочисленным произведениям, ориентируя в именах авторов, специализирующихся на определённых научных направлениях, в названиях их основных трудов. Вторая функция учебника в том, что он очерчивает некий круг обязательных знаний по предмету, не претендуя на глубокое их раскрытие.

Чтение рекомендованной литературы – это та главная часть системы самостоятельной учебы бакалавра, которая обеспечивает подлинное усвоение науки. Читать эту литературу нужно по принципу: «идея, теория, метод в одной, в другой и т.д. книгах».

Во всех случаях рекомендуется рассмотрение теоретических вопросов не менее чем по трем источникам. Изучение проблемы по разным источникам - залог глубокого усвоения науки. Именно этот блок, наряду с выполнением практических заданий является ведущим в структуре самостоятельной работы студентов.

Вниманию бакалавров предлагаются список литературы, вопросы к самостоятельному изучению и вопросы к экзамену.

Для успешного овладения дисциплиной необходимо выполнять следующие требования:

- 1) выполнять все определенные программой виды работ;
- 2) посещать занятия, т.к. весь тематический материал взаимосвязан между собой и, зачастую, самостоятельного теоретического овладения пропущенным материалом недостаточно для качественного его усвоения;
- 3) все рассматриваемые на занятиях вопросы обязательно фиксировать в отдельную тетрадь и сохранять её до окончания обучения в вузе;
- 4) проявлять активность при подготовке и на занятиях, т.к. конечный результат овладения содержанием дисциплины необходим, в первую очередь, самому бакалавру;
- 5) в случаях пропуска занятий по каким-либо причинам обязательно отрабатывать пропущенное преподавателю во время индивидуальных консультаций.

Внеурочная деятельность бакалавра по данной дисциплине предполагает:

- самостоятельный поиск ответов и необходимой информации по предложенным вопросам;
- выполнение курсовой работы;
- выработку умений научной организации труда.

Успешная организация времени по усвоению данной дисциплины во многом зависит от наличия у бакалавра умения самоорганизовать себя и своё время для выполнения предложенных домашних заданий. Объём заданий рассчитан максимально на 2-3 часа в неделю. При этом алгоритм подготовки будет следующим:

- 1 этап – поиск в литературе теоретической информации по предложенным преподавателем вопросам;
- 2 этап – осмысление полученной информации, освоение терминов и понятий;
- 3 этап – составление плана ответа на каждый вопрос;
- 4 этап – поиск примеров по данной проблематике.

### **Работа с базовым конспектом**

Программой дисциплины предусмотрено чтение лекций в различных формах их проведения: проблемные лекции с элементами эвристической беседы, информационные лекции, лекции с опорным конспектированием, лекции-визуализации.

На лекциях преподаватель рассматривает вопросы программы курса, составленной в соответствии с государственным образовательным стандартом. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу.

Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям.

Во время самостоятельной проработки лекционного материала особое внимание следует уделять возникшим вопросам, непонятым терминам, спорным точкам зрения. Все такие моменты следует выделить или выписать отдельно для дальнейшего обсуждения на практическом занятии. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией. Полный список литературы по дисциплине приведен в рабочей программе дисциплины.

## **Подготовка доклада**

Требования к оформлению и содержанию доклада.

Структура доклада:

**Титульный лист** содержит следующие атрибуты:

- в верхней части титульного листа помещается наименование учреждения (без сокращений), в котором выполнена работа;
- в середине листа указывается тема работы;
- ниже справа - сведения об авторе работы (ФИО (полностью) с указанием курса, специальности) и руководителе (ФИО (полностью), должность);
- внизу по центру указываются место и год выполнения работы.

Титульный лист не нумеруется, но учитывается как первая страница.

**Оглавление** – это вторая страница работы. Здесь последовательно приводят все заголовки разделов текста и указывают страницы, с которых эти разделы начинаются. В содержании оглавления все названия глав и параграфов должны быть приведены в той же последовательности, с которой начинается изложение содержания этого текста в работе без слова «стр.» / «страница». Главы нумеруются римскими цифрами, параграфы – арабскими.

**Введение** (формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяется его значимость и актуальность, указывается цель и задачи доклада, дается характеристика исследуемой литературы).

**Основная часть** (основной материал по теме; может быть поделена на разделы, каждый из которых, доказательно раскрывая отдельную проблему или одну из ее сторон, логически является продолжением предыдущего раздела).

**Заключение** (подводятся итоги или дается обобщенный вывод по теме доклада, предлагаются рекомендации, указываются перспективы исследования проблемы).

**Список литературы.** Количество источников литературы - не менее пяти. Отдельным (нумеруемым) источником считается как статья в журнале, сборнике, так и книга. Таким образом, один сборник может оказаться упомянутым в списке литературы 2 – 3 раза, если вы использовали в работе 2 – 3 статьи разных авторов из одного сборника.

**Приложение** (таблицы, схемы, графики, иллюстративный материал и т.д.) – необязательная часть.

#### Требования к оформлению текста доклада

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Объем работы должен составлять не более 20 страниц машинописного текста (компьютерный набор) на одной стороне листа формата А4, без учета страниц приложения.

Текст исследовательской работы печатается в редакторе Word, интервал – полуторный, шрифт Times New Roman, кегль – 14, ориентация – книжная. Отступ от левого края – 3 см, правый – 1,5 см; верхний и нижний – по 2 см; красная строка – 1 см.; выравнивание по ширине.

Затекстовые ссылки оформляются квадратными скобками, в которых указывается порядковый номер первоисточника в алфавитном списке литературы, расположенном в конце работы, а через запятую указывается номер страницы. Например [11, 35].

Заголовки печатаются по центру 16-м размером шрифта. Заголовки выделяются жирным шрифтом, подзаголовки – жирным курсивом; заголовки и подзаголовки отделяются одним отступом от общего текста сверху и снизу. После названия темы, подраздела, главы, параграфа (таблицы, рисунка) точка не ставится.

Страницы работы должны быть пронумерованы; их последовательность должна соответствовать плану работы. Нумерация начинается с 2 страницы. Цифру, обозначающую порядковый номер страницы, ставят в правом углу нижнего поля страницы. Титульный лист не нумеруется.

Каждая часть работы (введение, основная часть, заключение) печатается с нового листа, разделы основной части – как единое целое.

Должна быть соблюдена алфавитная последовательность написания библиографического аппарата.

Оформление не должно включать излишеств, в том числе: различных цветов текста, не относящихся к пониманию работы рисунков, больших и вычурных шрифтов и т.п.

## **Выполнение курсовой работы**

Курсовая работа является одной из форм самостоятельной учебно-исследовательской работы бакалавра.

Целью курсовой работы является: систематизация, закрепление и расширение теоретических и практических знаний по изучаемой дисциплине; применение этих знаний при решении конкретных научных и практических задач; овладение методикой современных научных исследований; приобретение навыков оформления научных работ.

В зависимости от целей курсовой работы и курса обучения бакалавры могут выполнять курсовую работу различной степени сложности.

Различают следующие виды курсовых работ:

1. Теоретическая курсовая работа (реферативного характера) без проведения экспериментального исследования.
2. Курсовая работа исследовательского характера, предполагающая как теоретический анализ проблемы, так и проведение диагностического исследования по проблеме.
3. Курсовая работа методического (или прикладного) характера, включающая помимо теоретического анализа проблемы и проведения практического исследования внедрение полученных результатов проведенного исследования в практику работы.

Функция контроля при написании курсовой работы осуществляется посредством следующих форм: текущий контроль на консультациях с научным руководителем (организация обратной связи); итоговый контроль: рецензирование и защита курсовой работы.

После защиты за курсовую работу выставляется дифференцированная оценка. Критерии оценки следующие:

- обоснование актуальности работы;
- наличие гипотезы, целей и задач исследования;
- анализ основных теоретических положений по теме исследования, изложенных в научной литературе;
- использование адекватных диагностирующих методик;
- наличие качественного и/или количественного анализа;
- соответствие выводов целям и задачам исследования.

## **Подготовка к устному опросу**

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы вначале каждой практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки устных ответов студентов:

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

### **Подготовка к экзамену**

Экзамен является традиционной формой проверки знаний, умений, компетенций, сформированных у студентов в процессе освоения всего содержания изучаемой дисциплины. В случае проведения экзамена студент получает баллы, отражающие уровень его знаний.

Правила подготовки к экзаменам:

- Лучше сразу сориентироваться во всем материале и обязательно расположить весь материал согласно экзаменационным вопросам.
- Сама подготовка связана не только с «запоминанием». Подготовка также предполагает и переосмысление материала, и даже рассмотрение альтернативных идей.
- Сначала студент должен продемонстрировать, что он «усвоил» все, что требуется по программе обучения (или по программе данного преподавателя), и лишь после этого он вправе высказать иные, желательно аргументированные точки зрения.

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

Информационные технологии применяются в следующих направлениях:

оформление письменных работ выполняется с использованием текстового редактора;

демонстрация компьютерных материалов с использованием мультимедийных технологий;

использование информационно-справочного обеспечения, такого как: правовые справочные системы (Консультант+ и др.), онлайн словари, справочники (Грамота.ру, Интуит.ру, Википедия и др.), научные публикации.

использование специализированных справочных систем (электронных учебников, справочников, коллекций иллюстраций и фотоизображений, фотобанков, профессиональных социальных сетей и др.).

OpenOffice Ссылка: <http://www.openoffice.org/ru/>

Mozilla Firefox Ссылка: <https://www.mozilla.org/ru/firefox/new/>

Libre Office Ссылка: <https://ru.libreoffice.org/>

Do PDF Ссылка: <http://www.dopdf.com/ru/>

7-zip Ссылка: <https://www.7-zip.org/>

Free Commander Ссылка: <https://freecommander.com/ru>

be Reader Ссылка: <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdf-reader.html>попо

Adobe Reader Ссылка: <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdf-reader.html>

Операционная система Windows 8.1 Лицензионная версия по договору №471\1 от 11.12.2014 г.

Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ»

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

-методические материалы к практическим и лабораторным занятиям, лекции (рукопись, электронная версия), дидактический материал для студентов (тестовые задания, мультимедийные презентации);

-проектор, совмещенный с ноутбуком для проведения лекционных занятий преподавателем и презентации студентами результатов работы

-раздаточный материал для проведения групповой работы