

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

УТВЕРЖДАЮ

Декан СПФ

\_\_\_\_\_ Т.В. Поштарева  
«20» мая 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Электронная коммерция

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль) программы: Менеджмент, маркетинг и дизайн в сервисе

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная, заочная

Год начала подготовки – 2024

Разработана

Канд. филос. наук, доцент, доцент  
кафедры СТ

\_\_\_\_\_ Т.В. Вергун

Согласована

зав. выпускающей кафедрой СТ  
\_\_\_\_\_ Т.В. Вергун

Рекомендована

на заседании кафедры СТ

от «15» мая 2024 г.

протокол № 10

Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_ Т.В. Вергун

Одобрена

на заседании учебно-методической

комиссии СПФ

от «20» мая 2024 г.

протокол № 10

Председатель УМК

\_\_\_\_\_ Т.В. Поштарева

Ставрополь, 2024 г.

## Содержание

1. Цели освоения дисциплины	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП	3
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине	3
4. Объем дисциплины и виды учебной работы	4
5. Содержание и структура дисциплины	5
5.1. Содержание дисциплины	5
5.2. Структура дисциплины	6
5.3. Занятия семинарского типа	7
5.4. Курсовой проект (курсовая работа, реферат, контрольная работа)	7
5.5. Самостоятельная работа	7
6. Образовательные технологии	8
7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	8
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	8
8.1. Основная литература	8
8.2. Дополнительная литература	9
8.3. Программное обеспечение	9
8.4. Профессиональные базы данных	9
8.5. Информационные справочные системы	9
8.6. Интернет-ресурсы	9
8.7. Методические указания по освоению дисциплины	9
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	16
10. Особенности освоения дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья	17
Приложение	18

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Электронная коммерция в социокультурном сервисе» является получение знаний и практических навыков по использованию средств электронной коммерции в социокультурном сервисе, ознакомление с основными технологиями электронной коммерции и методами работы с ними.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина Б.1.ДВ.1. «Электронная коммерция в социокультурном сервисе» относится к элективным дисциплинам (модулям) части, формируемой участниками образовательных отношений, по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» (Б.1.ДВ.1.) ОПОП ВО по данному направлению образовательной программы 43.03.01 Сервис (Социокультурный сервис).

Требования к входным знаниям, умениям и готовностям обучающихся: студент должен обладать знаниями основы работы на ПК в современных операционных средах, основные компоненты и технические характеристики компьютерных сетей; умениями выбирать инструментальное средство и алгоритм решения задачи изученной предметной области, использовать возможности всемирной сети Интернет для решения поисковых, образовательных и исследовательских задач; навыками поиска нужной информации в вычислительных сетях и информационными технологиями и библиотеками прикладных стандартных программ для ЭВМ при решении прикладных отраслевых задач.

Предшествующие дисциплины (курсы, модули, практики)	Последующие дисциплины (курсы, модули, практики)
Экономика и предпринимательство в сервисе Информационные технологии в сервисе Организация и планирование деятельности предприятий сервиса	Риск-менеджмент и антикризисное управление в сфере сервиса Инновационный менеджмент

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции	Код и индикатор (индикаторы) достижения компетенции	Результаты обучения
<b>ПК-2.</b> Способен управлять текущей деятельностью структурных подразделений предприятия социокультурного сервиса	<b>ПК-2.1.</b> Осуществляет управление человеческими и материальными ресурсами предприятия социокультурного сервиса	<b>Знает</b> основы организации деятельности сервисного предприятия и компьютерные программы, используемые в их деятельности
		<b>Знает</b> основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях сервиса
		<b>Умеет</b> координировать, контролировать и проводить оценку эффективности деятельности сервисного предприятия
		<b>Умеет</b> осуществлять планирование и организацию деятельности сервисного предприятия
		<b>Умеет</b> использовать наставничество, делегирование, коучинг и другие формы развития руководящего состава и ключевых сотрудников сервисного предприятия
		<b>Владеет</b> стратегическими и тактическим методами анализа потребности сервисного предприятия в ресурсах
		<b>Владеет навыками</b> деловых, межличностных коммуникаций, проведения совещаний и собраний в трудовом коллективе

## 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 академических часов.

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		7
<b>Контактная работа (всего)</b>	40	40
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	20	20
из них		

– лекции	20	20
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	20	20
из них		
– семинары (С)		
– практические занятия (ПР)	20	20
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации		
4) индивидуальная работа		
5) промежуточная аттестация		
<b>Самостоятельная работа (всего) (СР)</b>	<b>68</b>	<b>68</b>
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат		
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумами т.д.)	68	68
Подготовка к аттестации		
Общий объем, час	108	108
Форма промежуточной аттестации		Зачет

#### Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Триместры
		8
<b>Контактная работа (всего)</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>
в том числе:		
1) занятия лекционного типа (ЛК)	4	4
из них		
– лекции	4	4
2) занятия семинарского типа (ПЗ)	4	4
из них		
– семинары (С)		
– практические занятия (ПР)	4	4
– лабораторные работы (ЛР)		
3) групповые консультации		
4) индивидуальная работа		
5) промежуточная аттестация	0,3	0,3
<b>Самостоятельная работа (всего) (СР)</b>	<b>99,7</b>	<b>99,7</b>
в том числе:		
Курсовой проект (работа)		
Расчетно-графические работы		
Контрольная работа		
Реферат		
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумами т.д.)	96	96
Подготовка к аттестации	3,7	3,7
Общий объем, час	108	108
Форма промежуточной аттестации		Зачет

## 5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. Содержание дисциплины

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
1	Технологии электронной коммерции	Соотношения электронного бизнеса, электронной и мобильной коммерции. Интернет и веб — основные технологии электронной коммерции. Характерные свойства электронной коммерции, ее

		составляющие. Взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет. Организации Российской Федерации, курирующие электронную коммерцию. Тенденции развития розничной торговли Российской Федерации. Мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации. Процесс импортозамещения как фактор роста конкурентоспособности предприятий. Электронная и мобильная коммерция в сфере услуг. Динамика и прогноз интернет-торговли до 2024 года. Тенденции развития бизнеса. Становление и развитие технологий электронной коммерции. Современные технологии электронной коммерции. Настоящее и будущее технологии Big Data и ее роль в электронной коммерции. Прогноз развития технологий электронной коммерции. Принцип устойчивого развития (ESG) и его влияние на бизнес.
2	Категории электронной коммерции, электронные торговые площадки, социальная коммерция.	Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C. Характеристики основных электронных торговых площадок моделей B2B, B2G, G2B. Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G. Маркетплейс — новый вид электронных торговых площадок. Определения, относящиеся к социальной коммерции. Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах. Блоги в социальной коммерции. Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе. Социальные сети в маркетинге. CRM-системы в социальных сетях. Корпоративные социальные сети. Безопасность работы в социальных сетях.
3	Электронная торговля, электронный обмен данными.	Определение электронной торговли. Правовые основы электронной торговли. Динамика развития электронной торговли в Российской Федерации и влияющие на нее факторы. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции. Классификация производителей товаров или услуг и посредников их распределения. Классификация посредников. Уровни распределения товаров и услуг. Вспомогательные посредники. Новые тенденции в электронной торговле 2020 года. Изменения в законодательстве 2021 года, связанные с электронной торговлей. Характеристика электронного обмена данными. Необходимость стандартизации электронного обмена данными. Типы сообщений в электронном обмене данными. Стандарт UN/EDIFACT. Стандарт EANCOM, интеграция с ассоциациями EAN и GS1. Системы ECR-RUS и ААИ ЮНИСКАН/EAN. Реализация сообщений. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM. Транспортная среда электронного обмена данными. Стандарты безопасности. Поставщики ЭОД-услуг. Электронный документооборот.
4	Интернет-маркетинг, электронные платежи и системы электронных платежей.	Определение и характеристики интернет-маркетинга. Термины и определения, относящиеся к интернет-маркетингу. Основные клиенты интернет-маркетинга. Преимущества интернет-маркетинга для различных групп пользователей. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы. Продвижение сайта интернет-магазина. Инновации в маркетинге. Определение электронного платежа и электронной платежной системы. Структура и динамика электронных платежей. Краткий обзор развития электронных платежей. Биллинг. Основные определения и положения, относящиеся к электронным платежам и электронным платежным системам. Электронные платежные инструменты. Правомочность деятельности электронных платежных систем. Требования к электронным платежным системам. Виды платежных систем. Отечественные электронные платежные системы и их краткая характеристика. Электронные платежные системы на основе электронных денег. Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций.
5	Мобильная коммерция, информационные сети электронного бизнеса.	Определение мобильной коммерции, ее основные составляющие. Факторы роста мобильной коммерции. Характеристика мобильной коммерции. Правовое государственное регулирование финансовых операций в мобильной коммерции. Интегрированные финансовые услуги операторов сотовой связи. Платежные системы для

		<p>осуществления платежей в сети Интернет. Мобильные приложения. Безопасность при использовании мобильных устройств. Применение технологий NFC и HSE. Определение информационной сети. Сетевые коммуникационные устройства информационных сетей. Типы информационных сетей электронного бизнеса. Сведения о топологии сетей. Стандарт Ethernet. Методы доступа к сети. Методы коммутации. Протоколы обмена информацией. Протоколы TCP/IP и UDP. Сети TCP/IP. Адресация в сетях. Сетевые маски. Набор протоколов TCP/IP. Преобразование адресов. Краткая характеристика беспроводных сетей передачи данных. Информационные сети стандарта 6G. Спутниковая система Starlink.</p>
6	<p>Безопасность электронной коммерции, инновационные решения в электронной торговле.</p>	<p>Безопасность предприятий электронной коммерции. Правовые основы информационной безопасности. Защита персональных данных. Ответственность за безопасность электронных платежей. Безопасность платежей пластиковыми картами. Основные меры обеспечения информационной безопасности. АPT-атаки. Доверенные организации и службы для повышения безопасности электронного документооборота и электронных платежей. Инновационные решения в торговле. Многоканальность взаимодействия с покупателем. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами. Международные проекты в электронной коммерции. Облачные технологии в торговле. Инновационные решения для безопасности торговли. Применение специализированных торговых информационных систем, мобильных приложений и пакетов программ. 3D-технологии в коммерции. Инновационные решения компании «МегаФон». Выставки, конференции, форумы 2022 года по управлению бизнес-процессами в электронной коммерции.</p>
7	<p>Информационная безопасность электронной коммерции, классификаторы, используемые в электронной коммерции.</p>	<p>Защита информации. Основные меры информационной безопасности. Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация. Криптографическая защита данных. Электронная подпись. Определение классификатора, виды классификаторов. Единый государственный реестр предприятий и организаций, Единый государственный регистрационный номер для индивидуального предпринимателя и Единый государственный реестр юридических лиц. Основной государственный регистрационный номер предприятия. Общероссийский классификатор предприятий и организаций. Классификатор продукции ОКПД 2. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг. Коды товарной номенклатуры Инкотермс 2010, ТН ВЭД РФ, ТН ВЭД СНГ. Коды классификаторов нормативно-справочной информации. Коды налоговой информации. Коды банковской информации. Финансовая информация. Единый казначейский счет. Казначейские счета.</p>
8	<p>Цифровая экономика Российской Федерации, государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика».</p>	<p>Определение, цели и задачи цифровой экономики. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Цели и задачи цифровой экономики в трактовке министерств Российской Федерации и неправительственных организаций. Характеристика ИКТ-составляющих цифровой экономики. Технология распределенной базы данных блокчейн. Криптовалюта. Выставка технологий интернет-торговли «Электронная коммерция — 2018». Конгресс и выставка мобильных технологий Mobile World Congress 2018. Инновационные технологии в электронной коммерции. Искусственный интеллект в электронной коммерции. Национальный проект «Цифровая экономика». Цифровая трансформация бизнеса. Кибербезопасность в условиях цифровой трансформации. Государственное регулирование криптоактивов в 2022 году. Тенденции инновационных решений в электронной коммерции. Инновационные решения, представленные на выставке ECOM Expo 19. Изобретательская деятельность для решения задач национальных проектов. Отечественное компьютерное оборудование ПК. Отечественное программное обеспечение для электронной коммерции. Управление ИТ-инфраструктурой предприятия.</p>

## 5.2. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
1	Технологии электронной коммерции	12	2		2		8
2	Категории электронной коммерции, электронные торговые площадки, социальная коммерция.	14	4		2		8
3	Электронная торговля, электронный обмен данными.	12	2		2		8
4	Интернет-маркетинг, электронные платежи и системы электронных платежей.	14	4		2		8
5	Мобильная коммерция, информационные сети электронного бизнеса.	14	2		4		8
6	Безопасность электронной коммерции, инновационные решения в электронной торговле.	14	2		4		8
7	Информационная безопасность электронной коммерции, классификаторы, используемые в электронной коммерции.	14	2		2		10
8	Цифровая экономика Российской Федерации, государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика».	14	2		2		10
	Общий объем	108	20	-	20	-	68

Заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов					
		Всего	ЛК	С	ПР	ЛР	СР
1	Технологии электронной коммерции	14	-		2		12
2	Категории электронной коммерции, электронные торговые площадки, социальная коммерция.	14	2		-		12
3	Электронная торговля, электронный обмен данными.	14	-		2		12
4	Интернет-маркетинг, электронные платежи и системы электронных платежей.	14	2		-		12
5	Мобильная коммерция, информационные сети электронного бизнеса.	12	-		-		12
6	Безопасность электронной коммерции, инновационные решения в электронной торговле.	12					12
7	Информационная безопасность электронной коммерции, классификаторы, используемые в электронной коммерции.	12					12
8	Цифровая экономика Российской Федерации, государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика».	12					12
	Промежуточная аттестация	4	-	-	-	-	-
	Общий объем	108	4	-	4	-	96

5.3. Занятия семинарского типа

очная форма обучения

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия	Наименование	Количество часов
1	1	ПР	Технологии электронной коммерции	2
2	2	ПР	Категории электронной коммерции, электронные торговые площадки, социальная коммерция.	2
3	3	ПР	Электронная торговля, электронный обмен данными.	2
4	4	ПР	Интернет-маркетинг, электронные платежи и системы	2

			электронных платежей.	
5	5	ПР	Мобильная коммерция, информационные сети электронного бизнеса.	4
6	6	ПР	Безопасность электронной коммерции, инновационные решения в электронной торговле.	4
7	7	ПР	Информационная безопасность электронной коммерции, классификаторы, используемые в электронной коммерции.	2
8	8	ПР	Цифровая экономика Российской Федерации, государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика».	2

заочная форма обучения

№ п/п	№ раздела (темы)	Вид занятия	Наименование	Количество часов
1	1	ПР	Технологии электронной коммерции	2
2	3	ПР	Электронная торговля, электронный обмен данными.	2

**5.4. Курсовой проект (курсовая работа, реферат, контрольная работа)**  
не предусмотрено

**5.5. Самостоятельная работа**

очная форма обучения

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов
1	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	17
2	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	17
3	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	18
4	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	8
5	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	8

заочная форма обучения

№ раздела (темы)	Виды самостоятельной работы	Количество часов
1	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	19
2	Проработка и повторение лекционного материала. Подготовка к практическим занятиям.	18
3	Проработка и повторение лекционного материала.	19
5	Подготовка к практическим занятиям.	21
8	Проработка и повторение лекционного материала.	19
	Подготовка к аттестации	4

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

*Основные технологии обучения:*

- работа с информацией, в том числе с использованием ресурсов сети Интернет;
- подготовка и реализация проектов (мультимедийных презентаций и пр.) по заранее заданной теме;
- исследование конкретной темы и оформление результатов в виде доклада с презентацией;
- работа с текстами учебника, дополнительной литературой;
- выполнение индивидуальных заданий.

*Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по*



дисциплине:

- сбор, хранение, систематизация, обработка и представление учебной и научной информации;
- обработка различного рода информации с применением современных информационных технологий;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование образовательных технологий в рамках ЭИОС для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.

#### Интерактивные и активные образовательные технологии

№ раздела (темы)	Вид занятия (ЛК, ПР, С, ЛР)	Используемые интерактивные и активные образовательные технологии	Количество часов ОФО/ЗФО
1,3	Л	Лекция-визуализация-диалог	2/2
4	ПР	Коллективное обсуждение результатов работ	2/-

### 7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Описание показателей оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля), и используемые оценочные средства приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели оценивания и оценочные средства для оценивания результатов обучения по дисциплине

Код и наименование формируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Показатели оценивания (результаты обучения)	Процедуры оценивания (оценочные средства)	
			текущий контроль успеваемости	промежуточная аттестация
ПК-2. Способен управлять текущей деятельностью структурных подразделений предприятия сервиса	ПК-2.2. Осуществляет контроль и оценку эффективности деятельности подразделения предприятия социокультурного сервиса	<b>Знает</b> принципы и методы создания системы контроля персонала сервисного предприятия	Устный опрос Тест Практическое задание	Контрольные вопросы Ситуационные задачи
		<b>Знает</b> методы эффективности системы контроля деятельности сервисного предприятия		
		<b>Умеет</b> анализировать проблемы в функционировании системы контроля, прогнозировать их последствия и принимать меры по исправлению и недопущению подобных ситуаций в будущем		
ПК-2.2		<b>Владеет</b> методикой создания системы контроля на предприятиях сферы сервиса		зачет

#### 7.1. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА, КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНКИ

##### Типовые задания для текущего контроля успеваемости

##### Перечень типовых тестовых заданий

1. Информационная платформа интернет-магазинов начального уровня должна обеспечивать: Выберите один или несколько правильных ответов
  - а) создание и управление фронт-офисом магазина
  - б) защиту от кибератак
  - в) управление корзиной
  - г) управление сделками купли-продажи
  - д) присвоение логина и пароля
2. Что такое концентратор?

Выберите один правильный ответ

а) сетевое устройство, имеющее несколько портов. Сигнал, поступивший на один из портов, распределяется на остальные порты.

б) сетевое устройство, имеющее несколько портов. Сигнал, поступивший на один из портов, распределяется только на один из портов.

в) устройство, с помощью которого осуществляется подключение терминалов (ПК, ноутбуков и др.) к локальной сети

г) аппаратное устройство либо программное обеспечение, с помощью которого осуществляется логическая структуризация сети, сеть с единой логической адресацией разбивается на подсети

3. Какая наука изучает безопасные методы связи на основе математических методов преобразования информации и создание устойчивых к взлому шифров?

\_\_\_\_\_ Напишите ответ.

4. Распределите ступени иерархической классификации продукции в порядке увеличения номера ступени:

Расставьте в правильном порядке

а) классы

б) подклассы

в) группы

г) подгруппы

д) виды

5. Количество пользователей отечественных социальных сетей достигает:

Выберите из списка правильный ответ

а) десятков тысяч

б) сотен тысяч

в) нескольких миллионов

г) десятков миллионов человек в месяц

6. Для шифрования и расшифрования могут применяться различные \_\_\_\_\_, представляющие собой последовательности цифровых, буквенных или буквенно-цифровых символов, с помощью которых выбирается конкретное преобразование. Напишите на месте пропусков текст

7. Соедините ответы попарно

Определите товары, работы и услуги в соответствии со ст. 38 Налогового кодекса РФ.

а) товар

б) работа

в) услуги

1) любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации

2) деятельность, результаты которой имеют материальное выражение

3) деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности

8. Разделите посредников в электронной коммерции по группам:

а) дисконтный брокер

б) дилер

в) дистрибьютор

г) страховая компания

д) рекламное агентство

1) торговые посредники

2) вспомогательные посредники

#### **Критерии и шкала оценки типовых тестовых заданий:**

Тест - система стандартизированных заданий, позволяющая процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося, являются простейшей формой контроля, направленная на проверку владения терминологическим аппаратом, современными информационными технологиями и конкретными знаниями в области фундаментальных и прикладных дисциплин. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач; может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; занимает часть учебного занятия (10–30 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии; частота тестирования определяется преподавателем

Количество правильных ответов:

Менее 50% - «неудовлетворительно»

51-60% – «удовлетворительно»

- 61-80% – «хорошо»
- 81-100% – «отлично»

### Перечень типовых практических заданий

#### Задание № 1. Координирование, контроль и оценка эффективности деятельности сервисного предприятия

Ответьте на вопросы:

- Для удовлетворения каких потребностей служит продукт вашего бизнеса?
- На каком рынке представлен ваш продукт?
- Кто ваши клиенты?
- Где граница территории, охватываемой вашим бизнесом?

Опишите рынок вашей компании по каждому из 4-х параметров настолько подробно, насколько это для вас возможно.

#### Задание №2. Планирование и организация деятельности сервисного предприятия

Чтобы провести **оценку текущего положения в торговой цепочке**, ответьте на следующие вопросы:

1. По каким критериям различаются торговые компании в вашем канале продаж -организованная (юр. лица) / неорганизованная (физлица) торговля, форма организации торговли, размер компании (одно дело, если продажа ведется физлицами и правила на рынке не сформированы, и совсем другое - если есть рынок, конкуренты и традиции: тогда "со своим уставом в чужой монастырь" ходить нужно осторожно).
2. Чем отличается специфика закупок отдельных торговых компаний? Сколько они приобретают в целом? Сколько в рамках одного заказа? Также проанализируйте ассортимент закупок, и связь между ассортиментом и профилем клиента.
3. Как часто поступают заказы? Насколько регулярно? Каков уровень лояльности клиентов?
4. В каких целях заказчики используют приобретенные продукты?
5. В каких ситуациях заказы прекратятся? (когда мы можем потерять клиента?)

#### Задание №3. Наставничество, делегирование, коучинг и другие формы развития руководящего состава и ключевых сотрудников сервисного предприятия

Напишите список 7 своих ближайших конкурентов.

- Каково их положение на рынке по сравнению с Вашей организацией?
- Насколько сильно соперничество между существующими конкурентами, будет ли это соперничество усиливаться?
- Могут ли на рынке появиться новые игроки или отрасль защищена высокими барьерами вхождения на рынок?
- В чем сильные и слабые стороны названных конкурентов перед Вашим бизнесом? Заполните таблицу:

Название конкурента	«+» и «-» продуктовой линейки конкурента по сравнению с вашим бизнесом	«+» и «-» каналов сбыта конкурента по сравнению с вашим бизнесом	«+» и «-» коммуникаций конкурента по сравнению с вашим бизнесом	«+» и «-» ценовой политики конкурента по сравнению с вашим бизнесом	Прочие «+» и «-» конкурента по сравнению с вашим бизнесом

#### Задание №4. Стратегические и тактические методы анализа потребности

Напишите, какие дополнительные факторы оказывают воздействие на вашу компанию?

- Как влияет экономическая ситуация?
- Как влияют локальные социокультурные особенности региона, где действует ваш бизнес?
- Какое влияние на ваш бизнес оказывает уровень развития технологий в отрасли?
- Каким законодательным ограничениям бизнес?

**Проанализировать собственную компанию** подвержен ваш – означает, выявить фактические внутренние условия и ресурсы. Обратите внимание на следующие аспекты:

- финансовые возможности компании (движение наличности, уровень доходности)
- физические возможности (например, демонстрация товаров / услуг для клиентов, точки продаж и пр.)
- организационные возможности (например, информационные системы)
- технологические возможности (например, квалификация кадров, оборудование и технология производственного процесса)

### Критерии и шкала оценивания типовых практических заданий

Оценка	Критерии оценивания выполненного задания
отлично	студент самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя понятия дисциплины.
хорошо	студент самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя понятия дисциплины.
удовлетворительно	студент в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение, используя в основном понятия дисциплины.
неудовлетворительно	ставится, если: студент не решил учебно-профессиональную задачу.

### Перечень типовых контрольных вопросов для устного опроса

1. Понятие «электронная коммерция». Основные направления развития
2. История возникновения и этапы развития электронной коммерции
3. Основы организации деятельности сервисного предприятия
4. Компьютерные программы, используемые в деятельности сервисного предприятия
5. Динамика мирового и российского рынка электронной коммерции
6. Сравнение традиционной и электронной формы торговли.
7. Воздействие развития электронной коммерции на экономику
8. Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях сервиса
9. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в мире
10. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России
11. Развитие телекоммуникационных систем в России (телефония, Интернет)
12. Федеральные и региональные программы, связанные с электронной коммерцией (электронное правительство, электронная Россия, электронное Подмосковье)
13. Штриховое кодирование (методы, принципы, оборудование)
14. Классификация систем электронной коммерции
15. Классификация пользователей и объектов электронной коммерции в социокультурном сервисе.
16. Системы B2B. Сущность модели, структура ПО.
17. Системы B2C. Сущность модели, структура ПО.
18. C2C. Сущность модели, структура ПО.
19. Электронные аукционы
20. Отраслевые электронные площадки в социокультурном сервисе
21. Электронные биржи
22. Платежные системы Интернета. Электронные деньги
23. Пластиковые карты, кредитные карты.
24. Смарт-карты
25. Дебетовые системы платежей
26. Сотовая телефония и электронная коммерция
27. Динамика развития электронной коммерции в социокультурном сервисе.
28. Характеристика современного рынка программного обеспечения
29. Системы электронного документооборота.
30. Безопасность электронной коммерции в социокультурном сервисе.
31. Стандарты и протоколы электронной коммерции
32. Основные понятия эффективности электронной коммерции в социокультурном сервисе.
33. Рекламная кампания в Интернете. Виды и методы.
34. Роль электронной почты в электронной коммерции. Проблемы использования электронной почты.
35. Защита авторских прав в сети Интернет.

### Критерии и шкала оценки ответа при устном опросе

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
отлично	1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

хорошо	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки, но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
удовлетворительно	студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
неудовлетворительно	студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

**Типовые задания для промежуточной аттестации**  
**Перечень типовых контрольных вопросов для зачета**

1. Понятие «электронная коммерция». Основные направления развития
2. История возникновения и этапы развития электронной коммерции
3. Динамика мирового и российского рынка электронной коммерции
4. Сравнение традиционной и электронной формы торговли.
5. Воздействие развития электронной коммерции на экономику
6. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в мире
7. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России
8. Основы организации деятельности сервисного предприятия
9. Компьютерные программы, используемые в деятельности сервисного предприятия
10. Развитие телекоммуникационных систем в России (телефония, Интернет)
11. Федеральные и региональные программы, связанные с электронной коммерцией (электронное правительство, электронная Россия, электронное Подмосковье)
12. Штриховое кодирование (методы, принципы, оборудование)
13. Классификация систем электронной коммерции
14. Классификация пользователей и объектов электронной коммерции в социокультурном сервисе.
15. Основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях сервиса
16. Системы В2В. Сущность модели, структура ПО.
17. Системы В2С. Сущность модели, структура ПО.
18. С2С. Сущность модели, структура ПО.
19. Электронные аукционы
20. Отраслевые электронные площадки в социокультурном сервисе
21. Электронные биржи
22. Платежные системы Интернета. Электронные деньги
23. Пластиковые карты, кредитные карты.
24. Смарт-карты
25. Дебетовые системы платежей
26. Сотовая телефония и электронная коммерция
27. Динамика развития электронной коммерции в социокультурном сервисе.
28. Характеристика современного рынка программного обеспечения
29. Системы электронного документооборота.
30. Безопасность электронной коммерции в социокультурном сервисе.
31. Стандарты и протоколы электронной коммерции
32. Основные понятия эффективности электронной коммерции в социокультурном сервисе.
33. Рекламная кампания в Интернете. Виды и методы.
34. Роль электронной почты в электронной коммерции. Проблемы использования электронной почты.
35. Защита авторских прав в сети Интернет.

**Критерии и шкала оценки ответа на зачете**

Оценка	Характеристики ответа студента
Зачтено	Оценка «зачтено» выставляется, если студент успешно ответил на вопросы преподавателя во время беседы на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, правильно решил задачу: кратко изложил ее содержание. В случае вариативности решения задачи обосновал все возможные варианты решения.
Не зачтено	Оценка «не зачтено» выставляется, если студент не ответил на вопросы преподавателя, не выполнил практическую задачу, по результатам устного опроса получил неудовлетворительную оценку.

## 8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Основная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 563 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15935-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510301>

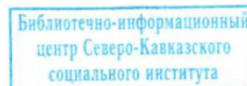
2. Попов, Е. В. Долевая экономика : монография / Е. В. Попов, А. Ю. Веретенникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 405 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-14004-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519851>

3. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для вузов / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15960-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510351>

4. Фомин, В. И. Информационный бизнес : учебник и практикум для вузов / В. И. Фомин. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 251 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14388-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515426>

### 8.2. Дополнительная литература

1. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : лабораторный практикум / составители Е. В. Крахоткина. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 132 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/83192.html>



### 8.3. Программное обеспечение

Microsoft Windows – Операционная система

Microsoft Office Professional Plus 2019 – Офисное программное обеспечение (текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, почтовый клиент)

Microsoft Office 2007 Standard – Офисное программное обеспечение (текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, почтовый клиент)

Яндекс 360 – Сервисы для работы с документами, хранения файлов и коммуникации

PDF24 Creator – ПО для просмотра электронных документов в стандарте PDF

### 8.4. Профессиональные базы данных

База данных «Корпоративный менеджмент. Библиотека управления» – [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)

База данных «Стратегическое управление и планирование» – <http://www.stplan.ru>

База документов и нормативных актов для гостиницы - <http://file.prohotel.ru/>

Единый архив экономических и социологических данных – <http://sophist.hse.ru/>

### 8.5. Информационные справочные системы

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – <http://www.consultant.ru/>

### 8.6. Интернет-ресурсы

Поисковая система Google. – <https://www.google.ru>

Поисковая система Yandex. – <https://www.yandex.ru>

Поисковая система Rambler. – <http://www.rambler.ru>

Поисковая система Yahoo. – <https://www.yahoo.com/>

Административно-управленческий портал – [www.aup.ru/management](http://www.aup.ru/management)

### 8.7. Методические указания по освоению дисциплины

#### Методические указания для подготовки к лекции

Аудиторные занятия планируются в рамках такой образовательной технологии, как проблемно-ориентированный подход с учетом профессиональных и личностных особенностей обучающихся. Это позволяет учитывать исходный уровень знаний обучающихся, а также существующие технические возможности обучения.

Методологической основой преподавания дисциплины являются научность и объективность.

Лекция является первым шагом подготовки студентов к практическим занятиям. Проблемы, поставленные в ней, на практическом занятии приобретают конкретное выражение и решение.

Преподаватель на вводной лекции определяет структуру дисциплины, поясняет цели и задачи изучения дисциплины, формулирует основные вопросы и требования к результатам освоения. При проведении лекций, как правило, выделяются основные понятия и определения. При описании закономерностей обращается особое внимание на сравнительный анализ конкретных примеров.

На первом занятии преподаватель доводит до обучающихся требования к текущей и промежуточной аттестации, порядок работы в аудитории и нацеливает их на проведение самостоятельной работы с учетом количества часов, отведенных на нее учебным планом по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция и рабочей программой по дисциплине (п. 5.5).

Рекомендуя литературу для самостоятельного изучения, преподаватель поясняет, каким образом максимально использовать возможности, предлагаемые библиотекой АНО ВО СКЦИ, в том числе ее электронными ресурсами, а также сделает акцент на привлечение ресурсов сети Интернет и профессиональных баз данных для изучения практики.

Выбор методов и форм обучения по дисциплине определяется:

- общими целями образования, воспитания, развития и психологической подготовки обучающихся;
- особенностями учебной дисциплины и спецификой ее требований к отбору дидактических методов;
- целями, задачами и содержанием материала конкретного занятия;
- временем, отведенным на изучение того или иного материала;
- уровнем подготовленности обучающихся;
- уровнем материальной оснащенности, наличием оборудования, наглядных пособий, технических средств.

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. 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.

В конце лекции делаются выводы и определяются задачи на самостоятельную работу. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть того или иного явления или процессов, научные выводы и практические рекомендации. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

*План-конспект* – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

*Текстуальный конспект* – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

*Свободный конспект* – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

*Тематический конспект* – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используются при подготовке к и практическим занятиям. Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к выводу с карандашом в руках всех утверждений, к решению примеров, задач, к ответам на вопросы. Примеры, задачи, вопросы по теме являются средством самоконтроля.

### **Подготовка к устному опросу**

Самостоятельная работа студентов включает подготовку к устному опросу на практических занятиях. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Кроме того, изучению должны быть подвергнуты различные источники права, как регламентирующие правоотношения, возникающие в рамках реализации основ права, так и отношения, что предопределяют реализацию их, либо следуют за ними.

Тема и вопросы к практическим занятиям по дисциплине доводятся до студентов заранее. Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с рекомендованной литературой. Для подготовки к устному опросу студенту необходимо ознакомиться с материалом, посвященным теме практического занятия, в рекомендованной литературе, записях с лекционного занятия, обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по

отдельным проблемным аспектам. В среднем, подготовка к устному опросу по одному практическому занятию занимает от 2 до 4 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы.

#### **Методические указания по подготовке к практическим занятиям**

Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к практическому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Работа над литературой, состоит из трёх этапов – чтения работы, её конспектирования, заключительного обобщения сути изучаемой работы. Прежде, чем браться за конспектирование, скажем, статьи, следует её хотя бы однажды прочитать, чтобы составить о ней предварительное мнение, постараться выделить основную мысль или несколько базовых точек, опираясь на которые можно будет в дальнейшем работать с текстом. Конспектирование – дело очень тонкое и трудоёмкое, в общем виде может быть определено как фиксация основных положений и отличительных черт рассматриваемого труда вкупе с творческой переработкой идей, в нём содержащихся. Конспектирование – один из эффективных способов усвоения письменного текста. Достоинством заключительного обобщения как самостоятельного этапа работы с текстом является то, что здесь читатель, будучи автором обобщений, отделяет себя от статьи, что является гарантией независимости читателя от текста.

#### **Методические указания для выполнения самостоятельной работы**

Для индивидуализации образовательного процесса самостоятельную работу (СР) можно разделить на базовую и дополнительную.

Базовая СР обеспечивает подготовку студента к текущим аудиторным занятиям и контрольным мероприятиям для всех дисциплин учебного плана. Результаты этой подготовки проявляются в активности студента на занятиях и в качестве выполненных контрольных работ, тестовых заданий, сделанных докладов и других форм текущего контроля. Базовая СР может включать следующие формы работ: изучение лекционного материала, предусматривающие проработку конспекта лекций и учебной литературы; поиск (подбор) и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; выполнение домашнего задания или домашней контрольной работы, выдаваемых на практических занятиях; изучение материала, вынесенного на самостоятельное изучение; подготовка к практическим занятиям; подготовка к контрольной работе или коллоквиуму; подготовка к экзамену, аттестациям; написание реферата (эссе) по заданной проблеме.

Дополнительная СР направлена на углубление и закрепление знаний студента, развитие аналитических навыков по проблематике учебной дисциплины. К ней относятся: подготовка к экзамену; выполнение курсовой работы или проекта; исследовательская работа и участие в научных студенческих конференциях, семинарах и олимпиадах; анализ научной публикации по заранее определенной преподавателем теме; анализ статистических и фактических материалов по заданной теме, проведение расчетов, составление схем и моделей на основе статистических материалов и др.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная. Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданиям. Основными формами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются: текущие консультации; коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин; прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий); выполнение курсовых работ (проектов) в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ (в часы, предусмотренные учебным планом); прохождение и оформление результатов практик (руководство и оценка уровня сформированности профессиональных умений и навыков); выполнение выпускной квалификационной работы (руководство, консультирование и защита выпускных квалификационных работ) и др.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия. Основными формами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются: формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.); написание рефератов, эссе; подготовка к практическим занятиям (подготовка сообщений, докладов, заданий); составление аннотированного списка статей из соответствующих журналов по отраслям знаний (педагогических, психологических, методических и др.); углубленный анализ научно-методической литературы (подготовка рецензий, аннотаций на статью, пособие и др.); выполнение заданий по сбору материала во время практики; овладение студентами



конкретных учебных модулей, вынесенных на самостоятельное изучение; подбор материала, который может быть использован для написания рефератов, курсовых и квалификационных работ; подготовка презентаций; составление глоссария, кроссворда по конкретной теме; подготовка к занятиям, проводимым с использованием активных форм обучения (круглые столы, диспуты, деловые игры); анализ деловых ситуаций (мини-кейсов). Границы между этими видами работ относительно, а сами виды самостоятельной работы пересекаются.

### **Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации**

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет – это форма промежуточной аттестации, задачей которой является комплексная оценка уровней достижения планируемых результатов обучения по дисциплине.

Зачет для очной формы обучения проводится за счет часов, отведенных на изучение соответствующей дисциплины.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку результатов текущего контроля успеваемости студента в течение периода обучения по дисциплине.

Для получения зачета необходимо иметь оценки, полученные в рамках текущего контроля успеваемости, по каждой теме, предусмотренной дисциплиной.

В критерии итоговой оценки уровня подготовки обучающегося по дисциплине входят:

- уровень усвоения студентом материала, предусмотренного рабочей программой;
- уровень практических умений, продемонстрированных студентом при выполнении практических заданий;

- уровень освоения компетенций, позволяющих выполнять практические задания;

- логика мышления, обоснованность, четкость, полнота ответов.

Зачет для заочной формы по дисциплине включает в себя: собеседование преподавателя со студентами по контрольным вопросам (не более 5) и 1 практической задаче. Контрольный вопрос — это средство контроля усвоения учебного материала дисциплины.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме дисциплины.

Практическое задание - это оценочное средство, включающее совокупность условий, направленных на решение практически значимой ситуации с целью формирования компетенций, соответствующих основным типам профессиональной деятельности.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: оценку правильности решения задач, разбор результатов: кратко изложить ее содержание, объяснить суть возникшего спора, кратко разобрать и оценить доводы участников соответствующего спора и обосновать со ссылками на нормативные акты собственное решение предложенной задачи. В случае вариативности решения задачи следует обосновать все возможные варианты решения.

Контрольные вопросы и практические задания к зачету доводятся до сведения студентов заранее.

При подготовке к ответу пользование учебниками, учебно-методическими пособиями, средствами связи и электронными ресурсами на любых носителях запрещено.

На ответ студента по каждому контрольному вопросу и практической задаче отводится, как правило, 3-5 минут.

После окончания ответа преподаватель объявляет обучающемуся оценку по результатам зачета, а также вносит эту оценку в зачетно-экзаменационную ведомость, зачетную книжку.

Уровень знаний, умений и навыков обучающегося определяется оценками «зачтено», «не зачтено».

## **9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Требования к материально-техническому обеспечению дисциплины:

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа используются аудитории, оборудованные мультимедийными средствами обучения: экраном, проектором, ноутбуком (при отсутствии экрана, ноутбука и проектора – учебная доска).

Для проведения промежуточной аттестации по дисциплине используются аудитория, оснащенная учебной мебелью, экраном, ноутбуком и проектор (при отсутствии экрана, ноутбука и проектора – учебная доска).

Для самостоятельной работы обучающихся используется аудитория, оснащенная компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Для практической подготовки обучающихся используются аудитория, оснащенная учебной мебелью, экраном, ноутбуком и проектор (при отсутствии экрана, ноутбука и проектора – учебная доска).

Использование интернет-ресурсов предполагает проведение занятий в компьютерных классах с выходом в Интернет. В компьютерных классах обучающиеся имеют доступ к информационным ресурсам, к базе данных библиотеки (электронно-библиотечная система– <http://www.iprbookshop.ru/> / <https://urait.ru>).

## **10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (тьютора), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Организация обеспечивает печатными и/или электронными образовательными ресурсами в формах адаптированных к ограничениям их здоровья.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а также в отдельных группах.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

– присутствие тьютора, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),

– письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,

– специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),

– индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,

– при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),

– обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

– обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

– письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются тьютору;

– по желанию обучающегося задания могут выполняться в устной форме.