МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ"

Кафедра № 82

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель образовательной программы

доц.,к.э.н.,доц.
(должность, уч. степень, звание)

Л.В. Рудакова
(инициалы, фамилия)

(подпись)
«__27_» ___06__ 2024__ г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронная коммерция»
(Наименование дисциплины)

| | |
|---|---|
| Код направления подготовки/ специальности | 38.03.05 |
| Наименование направления подготовки/ специальности | Бизнес-информатика |
| Наименование направленности | Управление информационными ресурсами |
| Форма обучения | очная |
| Год приема | 2024 |

Санкт-Петербург– 2024

Лист согласования рабочей программы дисциплины

рограмму составил (а)

Проф., д.т.н.. проф _____ 19.06.2024 А.П.Ястребов
(должность, уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Программа одобрена на заседании кафедры № 82

«_20__» ____06_____ 20__ г, протокол № _11_____

Заведующий кафедрой № 82

д.э.н.,доц. _____ 20.06.2024 А.С. Будагов
(уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Заместитель директора института №8 по методической работе

доц.,к.э.н.,доц. _____ 20.06.2024 Л.В. Рудакова
(должность, уч. степень, звание) (подпись, дата) (инициалы, фамилия)

Аннотация

Дисциплина «Электронная коммерция» входит в образовательную программу высшего образования – программу бакалавриата по направлению подготовки/ специальности 38.03.05 «Бизнес-информатика» направленности «Управление информационными ресурсами». Дисциплина реализуется кафедрой «№82».

Дисциплина нацелена на формирование у выпускника следующих компетенций:

ОПК-5 «Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий»

ОПК-6 «Способен выполнять отдельные задачи в рамках коллективной научно-исследовательской, проектной и учебно-профессиональной деятельности для поиска, выработки и применения новых решений в области информационно-коммуникационных технологий»

ПК-8 «Способен обеспечивать поддержку процессов модернизации, проектирования и продвижения сайта при помощи различных технологий»

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с использованием разнообразных методов применения электронной коммерции для формирования лояльности покупателей и увеличения объема продаж.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия и самостоятельная работа обучающегося.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости, промежуточная аттестация в форме экзамена.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Язык обучения по дисциплине «русский»

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

1.1. Цели преподавания дисциплины: обеспечить приобретение студентами научных основ электронной коммерции, включающих технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными.

1.2. Дисциплина входит в состав обязательной части образовательной программы высшего образования (далее – ОП ВО).

1.3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОП ВО.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями или их частями. Компетенции и индикаторы их достижения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Перечень компетенций и индикаторов их достижения

| Категория (группа) компетенции | Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции |
|---|---|---|
| Общепрофессиональные компетенции | ОПК-5 Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий | ОПК-5.З.1 знать основные понятия, категории и инструменты взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий<br>ОПК-5.У.1 уметь обрабатывать запросы клиентов и партнеров в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий<br>ОПК-5.В.1 владеть организационно-управленческим инструментарием для эффективной организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий |
| Общепрофессиональные компетенции | ОПК-6 Способен выполнять отдельные задачи в рамках коллективной научно-исследовательской, проектной и учебно-профессиональной деятельности для поиска, выработки и применения | ОПК-6.З.1 знать принципы, методы и средства решения стандартных задач в рамках коллективной, научно-исследовательской, проектной и учебно-профессиональной деятельности для поиска, выработки и применения новых решений в области информационно-коммуникационных технологий<br>ОПК-6.У.1 уметь решать стандартные задачи в рамках коллективной, научно-исследовательской, проектной и учебно-профессиональной деятельности для поиска, выработки и применения новых |

| | | |
|---|---|---|
| | новых решений в области информационно-коммуникационных технологий | решений в области информационно-коммуникационных технологий<br>ОПК-6.В.1 владеть навыками выполнения стандартных задач в области информационно-коммуникационных технологий с применением новых решений в области информационно-коммуникационных технологий |
| Профессиональные компетенции | ПК-8 Способен обеспечивать поддержку процессов модернизации, проектирования и продвижения сайта при помощи различных технологий | ПК-8.З.1 знать основные процессы и методы разработки веб-сайтов, основные понятия и методы поисковой оптимизации<br>ПК-8.У.1 уметь формулировать требования к структуре и сервисам веб-сайта, моделировать (описывать) бизнес-процессы<br>ПК-8.В.1 владеть навыками формирования предложений по развитию сайта, поддерживать процессы проектирования сайта и анализа требований пользователей, бизнес-требований, существующей структуры и содержания веб-сайта |

## 2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина может базироваться на знаниях, ранее приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин:

- «Менеджмент».

Знания, полученные при изучении материала данной дисциплины, имеют как самостоятельное значение, так и могут использоваться при изучении других дисциплин:

- «Управление информационными ресурсами»,
- «Разработка SMM стратегии»,
- «Основы создания веб-сайта».

## 3. Объем и трудоемкость дисциплины

Данные об общем объеме дисциплины, трудоемкости отдельных видов учебной работы по дисциплине (и распределение этой трудоемкости по семестрам) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины

| Вид учебной работы | Всего | Трудоемкость по семестрам |
|---|---|---|
| | | №4 |
| 1 | 2 | 3 |
| ***Общая трудоемкость дисциплины***, ЗЕ/ (час) | 4/ 144 | 4/ 144 |
| ***Из них часов практической подготовки*** | 6 | 6 |
| ***Аудиторные занятия***, всего час. | 51 | 51 |
| в том числе: | | |
| лекции (Л), (час) | 34 | 34 |
| практические/семинарские занятия (ПЗ), | 17 | 17 |

| | | |
|---|---|---|
| (час) | | |
| лабораторные работы (ЛР), (час) | | |
| курсовой проект (работа) (КП, КР), (час) | | |
| экзамен, (час) | 27 | 27 |
| ***Самостоятельная работа***, всего (час) | 66 | 66 |
| ***Вид промежуточной аттестации*:** зачет, дифф. зачет, экзамен (Зачет, Дифф. зач, Экз.**) | Экз. | Экз. |

Примечание: **кандидатский экзамен

## 4. Содержание дисциплины

4.1. Распределение трудоемкости дисциплины по разделам и видам занятий. Разделы, темы дисциплины и их трудоемкость приведены в таблице 3.

| Разделы, темы дисциплины | Лекции (час) | ПЗ (СЗ) (час) | СРС (час) |
|---|---|---|---|
| Семестр 4 | | | |
| **Раздел 1. Развитие электронной коммерции в мировом сообществе**<br>Тема 1.Электронная коммерция в современном обществе<br>Тема 2. История развития электронной коммерции<br>Тема 3. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России | 2 | 0 | 6 |
| **Раздел 2. Особенности внедрения электронной коммерции в России**<br>Тема 1 Интернет-коммуникации<br>Тема 2 Коммуникационная политика<br>Тема 3. Международные организации, формирующие требования к электронной коммерции.<br>Тема 4. Качество систем электронной коммерции | 4 | 2 | 12 |
| **Раздел 3. Особенности разработки систем электронной коммерции**<br>Тема 1. Этапы разработки систем электронной коммерции<br>Тема 2 Бизнес-модели систем электронной коммерции.<br>Тема 3 Возможности, инструменты и методы электронной коммерции. Электронная цифровая подпись.<br>Тема 4 Методы разработки и продвижения веб-сайтов. | 6 | 4 | 10 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Раздел 4. Основные разновидности систем электронной коммерции**<br>Тема 1 Развитие автоматизированных систем управления ресурсами предприятия<br>Тема 2 Системы электронной коммерции в секторе B2C.<br>Тема 3 Классификация и развитие интернет-магазинов<br>Тема 4 Торгово-закупочные B2B системы. | 8 | 4 | 12 |
| **Раздел 5. Электронные платежные системы**<br>Тема 1 Способы оплаты в электронной коммерции<br>Тема 2. Требования к платежным системам<br>Тема 3 Система взаиморасчетов в рамках технологии пластиковых карт<br>Тема 4 Система взаиморасчетов с использованием электронных денег | 8 | 4 | 14 |
| **Раздел 6. Реклама в электронной коммерции**<br>Тема 1 Типы, цели и функции рекламы. Особенности электронной рекламы.<br>Тема 2 Медийная, контекстная и медийно-контекстная реклама как основные виды сетевой рекламы<br>Тема 3. Баннерообменные и баннерозакупочные сети.<br>Тема 4 Оценка эффективности интернет-рекламы.<br>Тема 5 E-mail, конференции и форумы как инструменты продвижения. | 6 | 3 | 12 |
| Итого в семестре: | 34 | 17 | 66 |
| Итого | 34 | 17 | 66 |

Практическая подготовка заключается в непосредственном выполнении обучающимися определенных трудовых функций, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4.2. Содержание разделов и тем лекционных занятий.

Содержание разделов и тем лекционных занятий приведено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание разделов и тем лекционного цикла

| Номер раздела | Название и содержание разделов и тем лекционных занятий |
|---|---|
| 1 | **Раздел 1. Развитие электронной коммерции в мировом сообществе**<br>Тема 1.Электронная коммерция в современном обществе<br>Анализ потенциала электронной индустрии. Проблемы переходного периода глобализации. Договорные и финансовые проблемы участников электронной коммерции. Вопросы секретности и безопасности электронных операций. Права собственности на товары, распространяемые электронным способом. Взаимодействие и совместимость сетей. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции.<br>Тема 2. История развития электронной коммерции<br>Основные этапы развития мирового рынка электронной коммерции. |

| | |
|---|---|
| | Электронная коммерция в Америке. Электронная коммерция в Европе. Электронная коммерция в Азии.<br>Тема 3. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России Особенности развития электронной коммерции в России. Данные исследовательских компаний, о динамике объема электронных сделок в России. |
| 2 | **Раздел 2. Особенности внедрения электронной коммерции в России**<br>Тема 1 Интернет-коммуникации. Понятие интернет-коммуникаций и протокола. Структура потоков в интернет-экономике. Основные элементы модели интернет-коммуникаций<br>Тема 2 Коммуникационная политика. Основные понятия. Использование веб-сайтов. Влияние внешней и внутренней среды. Особенности развития коммуникационной политики<br>Тема 3. Международные организации, формирующие требования к электронной коммерции. основные задачи ЮНКТАД, ЮНСИТРАЛ, СЕФАКТ, ВОИС и ВТО<br>Тема 4. Качество систем электронной коммерции. Понятие качества. Взаимосвязь выручки от реализации новых систем электронной коммерции и их качества. Прогнозирование уровня качества электронной коммерции. |
| 3 | **Раздел 3. Особенности разработки систем электронной коммерции**<br>Тема 1. Этапы разработки систем электронной коммерции. Анализ основных этапов разработки.<br>Тема 2 Бизнес-модели систем электронной коммерции. Особенности формирования структурных и функциональных схем.<br>Тема 3 Возможности, инструменты и методы электронной коммерции. Механизм формирования электронной цифровой подписи (ЭЦП). Схема проверки ЭЦП. Преимущества ЭЦП<br>Тема 4 Методы разработки и продвижения веб-сайтов. Основные требования к структуре, содержанию и сервисам веб-сайтов. Основные методы разработки и модернизации веб-сайтов. Информационный дизайн сайта. Поисковая оптимизация (SEO – процессы). |
| 4 | **Раздел 4. Основные разновидности систем электронной коммерции**<br>Тема 1 Развитие автоматизированных систем управления ресурсами предприятия. Основные концепции построения информационных систем управления предприятиями (MRP, SRM, ERP, SCM, CRM, CSRP, 1C ERP)/<br>Тема 2 Системы электронной коммерции в секторе B2C.Электронные торговые ряды. Интернет-витрины. Интернет-аукционы. Интернет-магазины.<br>Тема 3 Классификация и развитие интернет-магазинов. Программно-аппаратные средства интернет-магазинов. Типы построения интернет-магазинов. Классификационные признаки интернет-магазинов. Функции управления интернет-магазином. Методы привлечения покупателей.<br>Тема 4 Торгово-закупочные B2B системы. Основные типы хозяйствующих субъектов. Вертикальные (отраслевые) торговые площадки. Структурные элементы электронной торговой площадки. Многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки. |
| 5 | **Раздел 5. Электронные платежные системы**<br>Тема 1 Способы оплаты в электронной коммерции. Оплата наличными. Оплата кредитными и дебитовыми картами. Оплата с использованием платежных систем Интернета. Оплата с использованием электронных денег.<br>Тема 2. Требования к платежным системам. Конфиденциальность. Аутентификация. Целостность информации. Авторизация и безопасность.<br>Тема 3. Система взаиморасчетов в рамках технологии пластиковых карт. |

| | |
|---|---|
| | Компоненты платежной системы: эквайер, эмитент, гарант, процессинговый центр.<br>Тема 4. Система взаиморасчетов с использованием электронных денег. Функциональная схема реализации электронных денег. Требования к цифровому рублю. |
| 6 | **Раздел 6 Реклама в электронной коммерции**<br>Тема 1 Типы, цели и функции рекламы.Особенности электронной рекламы. Рекламная формула. Основные характеристики электронной рекламы.<br>Тема 2 Медийная, контекстная и медийно-контекстная реклама как основные виды сетевой рекламы. Поисковая реклама. Баннерная реклама. Понятие рекламного баннера. Виды баннеров, выполняемые ими функции. Стандарты на рекламные баннеры в сети.. Современные формы баннерной рекламы. Стратегия размещения рекламных баннеров. Таргетинг.<br>Тема 3. Баннерообменные и баннерозакупочные сети. Классификация баннерообменных сетей. Тематическая направленность. Географическая распространенность. Особенности формирования баннерозакупочной сети.<br>Тема 4 Оценка эффективности интернет-рекламы. Уровни оценки эффективности интернет-рекламы. Коммуникационные и экономические показатели эффективности CTR, CTB, CPM, CPC, CPS и др.. Факторы влияния на эффективность интернет-рекламы.<br>Тема 5 E-mail, конференции и форумы как инструменты продвижения. Реклама с помощью почтовой (e-mail) рассылки. Списки рассылки: покупка, аренда, формирование собственного списка лояльных потребителей, преимущества и недостатки каждого подхода. Продвижение в группах новостей и конференциях: особенности ведения диалога, правила поведения, особенности участия в модерируемых телеконференциях. Организация телеконференций и их использование в рекламных целях. |

4.3. Практические (семинарские) занятия

Темы практических занятий и их трудоемкость приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Практические занятия и их трудоемкость

| № п/п | Темы практических занятий | Формы практических занятий | Трудоемкость, (час) | Из них практической подготовки, (час) | № раздела дисциплины |
|---|---|---|---|---|---|
| | Семестр 4 | | | | |
| 1 | Использование языков запросов поисковых систем для поиска информации | Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий | 2 | 1 | 2 |
| 2 | Применение Веб - каталогов и метапоисковых машин для поиска информации | Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий | 2 | 1 | 3 |
| | Изучение | Решение ситуационных | 4 | 2 | 3,4 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | организации работы «интернет-трейдинга» | задач, занятия по моделированию реальных условий | | | |
| 4 | Изучение технологий электронной коммерции и оценка рейтинга электронного предприятия | Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий | 5 | 2 | 4, 5 |
| | Разработка веб-сайтов | Решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий | 4 | 0 | 4,6 |
| Всего | | | 17 | 6 | |

4.4. Лабораторные занятия

Темы лабораторных занятий и их трудоемкость приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Лабораторные занятия и их трудоемкость

| № п/п | Наименование лабораторных работ | Трудоемкость, (час) | Из них практической подготовки, (час) | № раздела дисциплины |
|---|---|---|---|---|
| Учебным планом не предусмотрено | | | | |
| | | | | |
| Всего | | | | |

4.5. Курсовое проектирование/ выполнение курсовой работы

Учебным планом не предусмотрено

4.6. Самостоятельная работа обучающихся

Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость приведены в таблице 7.

Таблица 7 – Виды самостоятельной работы и ее трудоемкость

| Вид самостоятельной работы | Всего, час | Семестр 4, час |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Изучение теоретического материала дисциплины (ТО) | 36 | 36 |
| Курсовое проектирование (КП, КР) | 0 | 0 |
| Расчетно-графические задания (РГЗ) | 0 | 0 |
| Выполнение реферата (Р) | 0 | 0 |
| Подготовка к текущему контролю успеваемости (ТКУ) | 10 | 10 |
| Домашнее задание (ДЗ) | 0 | 0 |
| Контрольные работы заочников (КРЗ) | 0 | 0 |
| Подготовка к промежуточной аттестации (ПА) | 20 | 20 |

| | | |
|---|---|---|
| Всего: | 66 | 66 |

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

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся указаны в п.п. 7-11.

## 6. Перечень печатных и электронных учебных изданий

Перечень печатных и электронных учебных изданий приведен в таблице 8.

Таблица 8– Перечень печатных и электронных учебных изданий

| Шифр/ URL адрес | Библиографическая ссылка | Количество экземпляров в библиотеке (кроме электронных экземпляров) |
|---|---|---|
| https://e.lanbook.com/book/508024 | Электронная коммерция и искусственный интеллект: учебное пособие / В. П. Харьков. — Москва: МосГУ, 2025. — 116 с. | |
| https://e.lanbook.com/book/497591 | Электронная коммерция в бизнесе: учебное пособие / А. П. Ястребов, Р. В. Молчанова. — Санкт-Петербург: ГУАП, 2024. — 86 с. | |
| https://book.ru/book/953663 | Электронная коммерция: учебник / С. Н. Буханцева, И. Ю. Владыко, И. Р. Ляпина [и др.] ; под общ. ред. Е. В. Сибирской. — Москва: КноРус, 2024. — 251 с. | |

## 7. Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины приведен в таблице 9.

Таблица 9 – Перечень электронных образовательных ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

| URL адрес | Наименование |
|---|---|
| https://e.lanbook.com/ | ЭБС Лань |
| https://urait.ru/ | ЭБС ЮРАЙТ |
| https://pro.guap.ru/ | ЭИОС ГУАП «Личный кабинет» |
| https://znanium.com/ | Научно-образовательный портал Znanium! |
| https://lms.guap.ru/login/index.php | Система дистанционного обучения LMS ГУАП |

## 8. Перечень информационных технологий

8.1. Перечень программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине.

Перечень используемого программного обеспечения представлен в таблице 10.

Таблица 10– Перечень программного обеспечения

| № п/п | Наименование |
|---|---|
| 1. | Microsoft Windows OS Договор №1303-3 от 30.12.2019 |
| 2. | Microsoft Office 2016 Договор №278 от 18.06.2020 |

8.2. Перечень информационно-справочных систем,используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень используемых информационно-справочных систем представлен в таблице 11.

Таблица 11– Перечень информационно-справочных систем

| № п/п | Наименование |
|---|---|
| 1 | КонсультантПлюс (https://www.consultant.ru/) |
| 2 | Научная электронная библиотека «eLIBRARY» (https://elibrary.ru/) |

## 9. Материально-техническая база

Состав материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице12.

Таблица 12 – Состав материально-технической базы

| № п/п | Наименование составной части материально-технической базы | Номер аудитории (при необходимости) |
|---|---|---|
| 1 | Учебная аудитории для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей). | |
| 2 | Учебная аудитории для проведения занятий практического типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации | |
| 3 | Помещение для самостоятельной работы – Читальный зал ГУАП: специализированная мебель; WiFi с выходом в вычислительную сеть ГУАП и Интернет, обеспечивающий доступ в электронную информационно-образовательную среду ГУАП и к подписным ресурсам: «Электронно-библиотечная система Znanium.com», «Издательство Лань. Электронно-библиотечная система», «Электронно-библиотечная система elibrary» | Читальный зал библиотеки; 21-17-кабинет курсового и дипломного проектирования |
| 4 | Учебная аудитории для проведения промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации | компьютерный класс с возможностью выхода в Интернет |

## 10. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

10.1. Состав оценочных средствдля проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведен в таблице 13.

Таблица 13 – Состав оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

| Вид промежуточной аттестации | Перечень оценочных средств |
|---|---|
| Экзамен | Список вопросов к экзамену<br>Тесты |

10.2. В качестве критериев оценки уровня сформированности (освоения) компетенций обучающимися применяется 5-балльная шкала оценки сформированности компетенций, которая приведена в таблице 14. В течение семестра может использоваться 100-балльная шкала модульно-рейтинговой системы Университета, правила использования которой, установлены соответствующим локальным нормативным актом ГУАП.

Таблица 14 –Критерии оценки уровня сформированности компетенций

| Оценка компетенции<br>5-балльная шкала | Характеристика сформированных компетенций |
|---|---|
| «отлично»<br>«зачтено» | – обучающийся глубоко и всесторонне усвоил программный материал;<br>– уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;<br>– опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью направления;<br>– умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;<br>– делает выводы и обобщения;<br>– свободно владеет системой специализированных понятий. |
| «хорошо»<br>«зачтено» | – обучающийся твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы;<br>– не допускает существенных неточностей;<br>– увязывает усвоенные знания с практической деятельностью направления;<br>– аргументирует научные положения;<br>– делает выводы и обобщения;<br>– владеет системой специализированных понятий. |
| «удовлетворительно»<br>«зачтено» | – обучающийся усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы;<br>– допускает несущественные ошибки и неточности;<br>– испытывает затруднения в практическом применении знаний направления;<br>– слабо аргументирует научные положения;<br>– затрудняется в формулировании выводов и обобщений;<br>– частично владеет системой специализированных понятий. |
| «неудовлетворительно»<br>«не зачтено» | – обучающийся не усвоил значительной части программного материала;<br>– допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении проблем в конкретном направлении;<br>– испытывает трудности в практическом применении знаний;<br>– не может аргументировать научные положения;<br>– не формулирует выводов и обобщений. |

10.3. Типовые контрольные задания или иные материалы.

Вопросы (задачи) для экзамена представлены в таблице 15.

Таблица 15 – Вопросы (задачи) для экзамена

| Перечень вопросов (задач) для экзамена | Код |
|---|---|

| | индикатора |
|---|---|
| 1. Этапы и факторы развития, международные организации, формирующие требования к электронной коммерции.<br>2. Основные понятия, определения, виды и функции электронной коммерции.<br>3. Основные понятия и элементы интернет-коммуникаций.<br>4. Понятие коммуникативной политики. Особенности внешней и внутренней среды.<br>5. Развитие коммуникативной политики и ее сетевая модель. | ОПК-5.З.1 |
| 6. Понятие качества, взаимосвязь выручки от реализации и качества новых систем электронной коммерции.<br>7. Прогнозирование уровня качества сложных систем электронной коммерции.<br>8. Товарная политика. Жизненный цикл продукции и его учет в матрице БКГ.<br>9. Анализ основных этапов разработки систем электронной коммерции.<br>10. Возможности, инструменты и методы электронной коммерции. | ОПК-5.У.1 |
| 11. Электронная цифровая подпись и ее преимущества.<br>12. Развитие автоматизированных систем управления ресурсами предприятия.<br>13. MRP-, SRM-, SCM и CRM – системы.<br>14. ERP- , ERP II, CSRP- и 1С – системы. | ОПК-5.В.1 |
| 15. Электронные торговые ряды и интернет-витрины.<br>16. Интернет-аукционы.<br>17. Понятие и основные компоненты интернет-магазина.<br>18. Классификация интернет-магазинов.<br>19. Способы создания интернет-магазинов.<br>20. Функции управления интернет-магазином, методы привлечения в него покупателей. | ОПК-6.З.1 |
| 21. Понятие торгово-закупочных B2B – систем и отраслевых торговых площадок.<br>22. Многоотраслевые торговые площадки.<br>23. Способы оплаты в электронной коммерции.<br>24. Требования к платежным системам и система взаиморасчетов с использованием электронных денег. | ОПК-6.У.1 |
| 25. Типы, цели и функции рекламы. Таргетинг в электронной рекламе.<br>26. Особенности и основные характеристики электронной рекламы.<br>27. Медийная, контекстная и медийно-контекстная реклама.<br>28. Банннерообменные и баннерозакупочные сети.<br>29. Оценка эффективности интернет-рекламы.<br>30. Показатели и технические средства оценки эффективности интернет-рекламы. | ОПК-6.В.1 |
| 31. Основные требования к структуре, содержанию и сервису веб-сайта. Методы разработки и модернизации веб-сайтов.<br>32. Информационный дизайн веб-сайта.<br>33. Поисковая оптимизация (SEO –процессы). | ПК-8 |

Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Вопросы (задачи) для зачета / дифф. зачета

| № п/п | Перечень вопросов (задач) для зачета / дифф. зачета | Код индикатора |
|---|---|---|
| | Учебным планом не предусмотрено | |

Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы

| № п/п | Примерный перечень тем для курсового проектирования/выполнения курсовой работы |
|---|---|
| | Учебным планом не предусмотрено |

Вопросы для проведения промежуточной аттестации в виде тестирования представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Примерный перечень вопросов для тестов

| № п/п | Примерный перечень вопросов для тестов | Код индикатора |
|---|---|---|
| 1 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа и обоснованием<br>Определите инструмент электронной коммерции, наиболее эффективный для привлечения новых клиентов:<br>1. Поисковая оптимизация (SEO)<br>2. Контекстная реклама<br>3. Электронная почта<br>4. Социальные сети | ОПК-5.З.1 |
| 2 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа и развернутым обоснованием<br>Какие из следующих методов могут быть использованы для сбора электронных адресов потенциальных клиентов?<br>1. Размещение формы подписки на сайте<br>2. Приобретение баз данных клиентов у сторонних поставщиков<br>3. Использование социальных сетей для сбора контактной информации<br>4. Проведение опросов и конкурсов с обязательным указанием email-адреса | |
| 3 | Задание закрытого типа на установление соответствия<br>Установите соответствие между основными понятиями электронной коммерции и их определениями.<br>Понятия:<br>1. Электронная торговля<br>2. Электронный бизнес<br>3.Интернет-маркетинг<br>4. Электронные платежи<br>Определения:<br>А. Использование интернет-технологий для продвижения товаров и услуг<br>В. Процесс покупки и продажи товаров и услуг с | |

| | | |
|---|---|---|
| | использованием интернета<br>C. Использование интернет-технологий для ведения бизнеса<br>D. Осуществление платежей за товары и услуги с помощью электронных средств | |
| 4 | Задание закрытого типа на установление последовательности<br>Расположите этапы процесса электронной коммерции в правильной последовательности:<br>1. Выбор товара или услуги<br>2. Оформление заказа<br>3. Осуществление платежа<br>4. Доставка товар | |
| 5 | Задание открытого типа с развернутым ответом<br>Опишите основные этапы процесса электронной коммерции, начиная от привлечения клиента до доставки товара. | |
| 6 | Задание с выбором одного верного ответа и обоснованием:<br>Определите из перечисленных этапов обработки запроса клиента наиболее важный:<br>1. Первичная регистрация запроса<br>2. Анализ и классификация запроса<br>3. Назначение ответственного исполнителя<br>4. Согласование результата с клиентом | ОПК-5.У.1 |
| 7 | Задание с выбором нескольких вариантов и обоснованием:<br>Какие каналы коммуникации с клиентами наиболее эффективны при обработке запросов? Выберите несколько вариантов и обоснуйте выбор.<br>1. Телефон<br>2. Электронная почта<br>3. Мессенджеры<br>4. Личные встречи | |
| 8 | Задание закрытого типа на установление соответствия<br>Прочитайте текст и установите соответствие между этапами обработки запросов клиентов и их описанием:<br>1. Прием запроса<br>2. Анализ запроса<br>3. Формирование ответа<br>4. Отправка ответа клиенту<br>A. Изучение содержания запроса, определение необходимой информации<br>B. Регистрация поступившего запроса в системе<br>C. Подготовка ответа с необходимой информацией<br>D. Передача сформированного ответа клиенту | |
| 9 | Задание закрытого типа на установление последовательности<br>Укажите правильную последовательность этапов обработки запросов клиентов:<br>1. Анализ запроса<br>2. Прием запроса | |

| | | |
|---|---|---|
| | 3. Отправка ответа клиенту<br>4. Формирование ответа | |
| 10 | Задание с развернутым ответом:<br>Опишите алгоритм обработки запроса клиента на доработку функционала информационной системы. | |
| 11 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа и обоснованием<br>Выберите из перечисленных этапов обработки запросов клиентов наиболее важный:<br>1. Прием запроса<br>2. Анализ запроса<br>3. Формирование ответа<br>4. Отправка ответа клиенту | ОПК-5.В.1 |
| 12 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа и развернутым обоснованием<br>Определите из перечисленных этапов обработки запросов клиентов наиболее трудоемкие<br>1. Прием запроса<br>2. Анализ запроса<br>3. Формирование ответа<br>4. Отправка ответа клиенту | |
| 13 | Установите соответствие между этапами жизненного цикла информационной системы и решаемыми на них задачами управления<br>Этап жизненного цикла<br>1. Анализ требований<br>2. Проектирование<br>3. Внедрение<br>4. Эксплуатация<br>Решаемые задачи управления<br>1. Оценка эффективности системы<br>2. Разработка технического задания<br>3. Выбор архитектуры системы<br>4. Обучение пользователей | |
| 14 | Расставьте этапы разработки информационной системы в правильной последовательности:<br>1. Проектирование<br>2. Анализ требований<br>3. Внедрение<br>4. Эксплуатация<br>5. Разработка | |
| 15 | Задание открытого типа с развернутым ответом<br>Опишите основные принципы эффективной обработки запросов клиентов в рамках управления жизненным циклом информационных систем. | |

| | | |
|---|---|---|
| 16 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа и обоснованием<br>Определите из перечисленных методов наиболее эффективный для взаимодействия с клиентами при разработке информационной системы:<br>1. Электронная почта<br>2. Телефонные переговоры<br>3. Видеоконференции<br>4. Личные встречи | ОПК-6.З.1 |
| 17 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенного и развернутого обоснования.<br>Выберите из перечисленных факторов те, которые необходимо учитывать при управлении взаимодействием с клиентами в процессе разработки ИС:<br>1. Четкое определение ролей и ответственности сторон<br>2. Регулярная отчетность о ходе работ<br>3. Использование современных средств коммуникации<br>4. Организация совместных рабочих сессий | |
| 18 | Установите соответствие между принципами электронной коммерции и их определениями:<br>Принципы<br>1. Принцип глобальности<br>2. Принцип интерактивности<br>3. Принцип доступности<br>Описания<br>А. Возможность совершения сделок в режиме реального времени<br>В. Возможность ведения бизнеса в любой точке мира<br>С. Возможность взаимодействия продавца и покупателя в любое время | |
| 19 | Задание закрытого типа на установление последовательности:<br>Установите правильную последовательность этапов разработки электронной коммерческой системы.<br>Этапы:<br>1. Определение целей<br>2. Анализ рынка<br>. 3. Разработка дизайна<br>4. Разработка концепции<br>5. Тестирование и внедрение | |
| 20 | Задание открытого типа с развернутым ответом.<br>Опишите основные этапы управления жизненным циклом информационной системы, приведите примеры решаемых на каждом этапе задач | |
| 2 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора:<br>Выберите один из методов электронной коммерции и обоснуйте свой выбор. | ОПК-6.У.1 |

| | | |
|---|---|---|
| | Методы:<br>1. Интернет-реклама<br>2. Мероприятия по привлечению посетителей на сайт<br>3. Управление цепочкой поставок<br>4. Управление информационными ресурсами | |
| 22 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора:<br>Выберите несколько элементов электронной коммерции и обоснуйте свой выбор.<br>Элементы:<br>1. Интернет-магазин<br>2. Система управления контентом<br>3. Система управления базами данных<br>4. Система управления цепочкой поставок | |
| 23 | Задание на установление соответствия<br>Установите соответствие между технологиями электронной коммерции и их описаниями:<br>1. Интернет-магазин<br>2. Электронные торговые площадки<br>3. Мобильная коммерция<br>A. Продажа товаров и услуг через мобильные устройства<br>B. Виртуальные витрины для продажи товаров и услуг<br>C. Онлайн-платформы для проведения торговых операций между компаниями | |
| 24 | .Задание на установление последовательности<br>Расположите этапы развития электронной коммерции в правильной хронологической последовательности:<br>1. Мобильная коммерция<br>2. Интернет-коммерция<br>3. Телевизионная коммерция | |
| 25 | Задание открытого типа с развернутым ответом:<br>В компании решили внедрить систему электронной коммерции. Объясните, почему это было необходимо, и какие преимущества ожидаются от внедрения.<br>. | |
| 26 | Задание с выбором одного верного ответа и обоснованием<br>Выберите фактор, наиболее важный для успешного развития электронной коммерции:<br>1. Высокая скорость Интернета<br>2. Удобство использования мобильных устройств<br>3. Наличие большого ассортимента товаров<br>4. Развитая система электронных платежей | ОПК-6.В.1 |
| 27 | Задание с выбором нескольких вариантов ответа и обоснованием<br>Укажите технологии, которые относятся к инструментам электронной коммерции:<br>1. Интернет-магазины | |

| | | |
|---|---|---|
| | 2. Социальные сети<br>3. Мобильные приложения<br>4. Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) | |
| 28 | . Задание закрытого типа на установление соответствия<br>Исходные общие позиции:<br>1.Основные процессы разработки веб-сайтов<br>2.Основные понятия поисковой оптимизации<br>Конкретные виды деятельности:<br>A. Разработка дизайна веб-сайта<br>B. Оптимизация контента для поисковых систем<br>C. Разработка функциональности веб-сайта<br>D. Оптимизация загрузки страницы | |
| 29 | Задание закрытого типа на установление последовательности<br>Установите правильную последовательность этапов:<br>1. Разработка дизайна веб-сайта<br>2. Разработка функциональности веб-сайта<br>3. Оптимизация контента для поисковых систем<br>4. Оптимизация загрузки страницы | |
| 30 | Задание с развернутым ответом<br>Опишите основные этапы развития электронной коммерции и ее влияние на экономику. | |
| 31 | Задание с выбором одного верного ответа и обоснованием<br>Выберите модель электронной коммерции, наиболее подходящую для продажи цифровых товаров:<br>1. B2B (бизнес для бизнеса)<br>2. B2C (бизнес для потребителя)<br>3. C2C (потребитель для потребителя)<br>4. G2C (государство для потребителя) | ПК-8.3.1 |
| 32 | Задание с выбором нескольких вариантов и развернутым обоснованием<br>Выберите факторы, которые необходимо учитывать при выборе платежных систем для интернет-магазина.<br>Выберите несколько вариантов и обоснуйте выбор.<br>1. Популярность платежной системы среди покупателей<br>2. Комиссия за проведение платежей<br>3. Наличие мобильной версии платежной системы<br>4. Возможность интеграции с учетной системой магазина<br>5. Скорость зачисления денежных средств на счет продавца<br>3. Задание закрытого типа на установление соответствия | |
| 33 | Установите соответствие между элементами веб-сайта и их описаниями:<br>Элементы веб-сайта<br>1. Навигация<br>2. Контент<br>3. Главная страница<br>Описание | |

| | | |
|---|---|---|
| | А. Содержит основную информацию о компании, продуктах и услугах<br>В. Позволяет пользователям перемещаться по разделам сайта<br>С. Текстовая, графическая и мультимедийная информация на сайте | |
| 34 | Задание закрытого типа на установление последовательности<br>Расставьте этапы моделирования бизнес-процессов в правильной последовательности:<br>1. Анализ существующих бизнес-процессов<br>2. Разработка модели "как должно быть"<br>3. Внедрение и мониторинг новых бизнес-процессов<br>4. Определение целей и ключевых показателей эффективности<br>5. Оптимизация и документирование бизнес-процессов | |
| 35 | Задание с развернутым ответом<br>Опишите основные этапы внедрения системы электронного документооборота в компании, занимающейся электронной коммерцией. | |
| 36 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора:<br>Выберите основной процесс разработки веб-сайта.<br>Варианты ответа:<br>А) Разработка дизайна веб-сайта является основным процессом разработки веб-сайта.<br>В) Оптимизация контента для поисковых систем является основным процессом разработки веб-сайта.<br>С) Разработка функциональности веб-сайта является основным процессом разработки веб-сайта.<br>Д) Оптимизация загрузки страницы является основным процессом разработки веб-сайта. | ПК-8.У.1 |
| 37 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа и развернутым обоснованием:<br>Выберите их перечисленных факторов те, которые необходимо учитывать при анализе существующей структуры и содержания веб-сайта. Выберите несколько вариантов и обоснуйте свой выбор.<br>1. Навигация и удобство использования<br>2. Актуальность и полнота контента<br>3. Визуальная привлекательность дизайна<br>4. Соответствие бизнес-целям компании | |
| 38 | Задание закрытого типа на установление соответствия:<br>Установите соответствие между элементами веб-сайта и их описаниями:<br>Элементы веб-сайта<br>1. Структура сайта<br>2. Содержание сайта<br>3. Требования пользователей<br>4. Бизнес-требования<br>Описание<br>А. Информация, представленная на сайте, включая текст, | |

| | | |
|---|---|---|
| | изображения, видео и другие мультимедийные элементы<br>B. Логическая организация и взаимосвязь страниц сайта<br>C. Ожидания и потребности пользователей, которые должен удовлетворять сайт<br>D. Цели и задачи бизнеса, которые должен решать веб-сайт | |
| 39 | Задание закрытого типа на установление последовательности:<br>Укажите правильную последовательность этапов проектирования веб-сайта:<br>1. Анализ требований<br>2. Разработка структуры и навигации<br>3. Проектирование дизайна<br>4. Разработка контента<br>5. Тестирование и оптимизация<br>Задание открытого типа с развернутым ответом:<br>Опишите основные этапы процесса проектирования веб-сайта. | |
| 40 | 1. Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа и обоснованием: | |
| 41 | Какой из перечисленных элементов является наиболее важным при формировании предложений по развитию веб-сайта?<br>1. Структура сайта<br>2. Дизайн сайта<br>3. Контент сайта<br>4. Требования пользователей | ПК-8.В.1 |
| 42 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа<br>Вопрос: Какие из следующих пунктов являются важными для успешного проектирования веб-сайта? (Выберите все подходящие варианты)<br>A. Понимание целевой аудитории<br>B. Игнорирование отзывов пользователей<br>C. Оптимизация под мобильные устройства<br>D. Учет бизнес-целей | |
| 43 | Задание закрытого типа на установление соответствия<br>Вопрос: Установите соответствие между этапами проектирования сайта и их описаниями:<br>Этапы проектирования<br>1. Анализ требований<br>2. Проектирование<br>3. Разработка<br>4. Тестирование<br>Описание<br>A. Создание прототипа сайта<br>B. Сбор информации о пользователях<br>C. Реализация дизайна и функционала<br>D. Проверка работоспособности сайта | |
| | Задание закрытого типа на установление последовательности<br>Вопрос: Установите правильную последовательность этапов | |

| | | |
|---|---|---|
| 44 | разработки веб-сайта:<br>1. Анализ требований<br>2. Проектирование<br>3. Разработка<br>4. Тестирование<br>5. Запуск | |
| 45 | Задание открытого типа с развернутым ответом<br>Вопрос Опишите основные этапы проектирования сайта и их значение. | |

Ключи правильных ответов на тесты размещены в Приложении 1 к РПД находятся у ведущего специалиста по УМР кафедры 82.

Система оценивания тестовых заданий показана в таблице 18.1.

Таблица 18.1 – Система оценивания тестовых заданий

| № | Указания по оцениванию | Результат оценивания (баллы, полученные за выполнение \ характеристика правильности ответа) |
|---|---|---|
| 1 | Задание закрытого типа на установление соответствия считается верным, если установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого столбца) | Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов (либо указывается «верно» \ «неверно») |
| 2 | Задание закрытого типа на установление последовательности считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр | Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов (либо указывается «верно»\ «неверно») |
| 3 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора считается верным, если правильно указана цифра и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответа | Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, неверный ответ или его отсутствие – 0 баллов (либо указывается «верно»\ «неверно») |
| 4 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора считается верным, если правильно указаны цифры и приведены конкретные аргументы, используемые при выборе ответов | Полное совпадение с верным ответом оценивается 1 баллом, если допущены ошибки или ответ отсутствует – 0 баллов (либо указывается «верно»\ «неверно») |
| 5 | Задание открытого типа с развернутым ответом считается верным, если ответ совпадает с эталонным по содержанию и полноте | Правильный ответ за задание оценивается в 3 балла, если допущена одна ошибка \ неточность \ ответ правильный, но не полный - 1 балл, если допущено более 1 ошибки \ ответ |

| | | |
|---|---|---|
| | | неправильный \ ответ отсутствует – 0 баллов (либо указывается «верно»\ «неверно») |

Инструкция по выполнению тестового задания находится в таблице 18.2.

Таблица 18.2 - Инструкция по выполнению тестового задания

| № | Тип задания | Инструкция |
|---|---|---|
| 1 | Задание закрытого типа на установление соответствия | Прочитайте текст и установите соответствие.<br>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию в правом столбце |
| 2 | Задание закрытого типа на установление последовательности | Прочитайте текст и установите последовательность<br>Запишите соответствующую последовательность букв слева направо |
| 3 | Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора | Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа |
| 4 | Задание комбинированного типа с выбором нескольких вариантов ответа из предложенных и развернутым обоснованием выбора | Прочитайте текст, выберите правильные варианты ответа и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответов |
| 5 | Задание открытого типа с развернутым ответом | Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ |

Перечень тем контрольных работ по дисциплине обучающихся заочной формы обучения, представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Перечень контрольных работ

| № п/п | Перечень контрольных работ |
|---|---|
| | Не предусмотрено |

10.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов, характеризующих этапы формирования компетенций, содержатся в локальных нормативных актах ГУАП, регламентирующих порядок и процедуру проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГУАП.

## 11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

11.1. Методические указания для обучающихся по освоению лекционного материала.

Основное назначение лекционного материала – логически стройное, системное, глубокое и ясное изложение учебного материала. Назначение современной лекции в рамках дисциплины не в том, чтобы получить всю информацию по теме, а в освоении фундаментальных проблем дисциплины, методов научного познания, новейших достижений научной мысли. В учебном процессе лекция выполняет методологическую, организационную и информационную функции. Лекция раскрывает понятийный аппарат конкретной области знания, её проблемы, дает цельное представление о дисциплине, показывает взаимосвязь с другими дисциплинами.

Планируемые результаты при освоении обучающимися лекционного материала:

– получение современных, целостных, взаимосвязанных знаний, уровень которых определяется целевой установкой к каждой конкретной теме;

– получение опыта творческой работы совместно с преподавателем;

– развитие профессионально-деловых качеств, любви к предмету и самостоятельного творческого мышления.

– появление необходимого интереса, необходимого для самостоятельной работы;

– получение знаний о современном уровне развития науки и техники и о прогнозе их развития на ближайшие годы;

– научиться методически обрабатывать материал (выделять главные мысли и положения, приходить к конкретным выводам, повторять их в различных формулировках);

– получение точного понимания всех необходимых терминов и понятий.

Лекционный материал может сопровождаться демонстрацией слайдов и использованием раздаточного материала при проведении коротких дискуссий об особенностях применения отдельных тематик по дисциплине.

Структура предоставления лекционного материала: формулировка темы лекции; указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение; изложение вводной части; изложение основной части лекции; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

Алгоритм подготовки и проведения лекционного занятия.

–сформулировать цель лекционного занятия согласно содержанию РПД;

–провести анализ индикатора: знать;

–определить этапы занятия с распределением времени;

–спланировать формы и методы обучения;

–применить учебно – методический материал;

–выбрать и/или разработать оценочные материалы для оценки работы обучающихся на занятии.

11.2. Методические указания для обучающихся по прохождению практических занятий.

Практическое занятие является одной из основных форм организации учебного процесса, заключающаяся в выполнении обучающимися под руководством преподавателя комплекса учебных заданий с целью усвоения научно-теоретических основ учебной дисциплины, приобретения умений и навыков, опыта творческой деятельности.

Целью практического занятия для обучающегося является привитие обучающимся умений и навыков практической деятельности по изучаемой дисциплине.

Планируемые результаты при освоении обучающимся практических занятий:

– закрепление, углубление, расширение и детализация знаний при решении конкретных задач;

– развитие познавательных способностей, самостоятельности мышления, творческой активности;

– овладение новыми методами и методиками изучения конкретной учебной дисциплины;

– выработка способности логического осмысления полученных знаний для выполнения заданий;

– обеспечение рационального сочетания коллективной и индивидуальной форм обучения.

Требования к проведению практических занятий

Структурными элементами практического занятия являются: вводная часть, основная часть, заключительная часть.

Вводная часть обеспечивает подготовку студентов к выполнению заданий работы.
В ее состав входят:

- формулировка темы, целей и задач занятия;
- обоснование значимости темы для профессиональной подготовки;
- связь с другими разделами курса;
- изложение теоретических основ;
- разъяснение методов и приёмов выполнения заданий;
- требования к результату работы;
- инструктаж по технике безопасности;
- проверка готовности студентов;
- пробное выполнение заданий;
- указания по самоконтролю.

Основная часть предполагает самостоятельное выполнение заданий студентами. Она может сопровождаться:

- дополнительные разъяснения по ходу работы;
- устранение затруднений;
- текущий контроль и оценка результатов;
- поддержка работоспособности технических средств;
- ответы на вопросы студентов.

Заключительная часть содержит:

- подведение итогов занятия (анализ успехов и недочётов);
- оценка работы отдельных студентов;
- ответы на вопросы;
- рекомендации по устранению пробелов в знаниях и навыках;
- сбор отчётов для проверки;
- информация о подготовке к следующему занятию (включая список литературы).

Вводная и заключительная части практического занятия проводятся фронтально. Основная часть выполняется каждым студентом индивидуально.

Требования к проведению практических занятий: структура практических занятий включает формулировку темы занятия, указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их рассмотрение; изложение вводной части; выполнение основной части занятия; краткие выводы по каждому из вопросов; заключение; рекомендации.

Все необходимы материалы размещены в личном кабинете учащегося https://lms.guap.ru/login/index.php.

11.3. Методические указания для обучающихся по прохождению самостоятельной работы

В ходе выполнения самостоятельной работы, обучающийся выполняет работу по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

В процессе выполнения самостоятельной работы, у обучающегося формируется целесообразное планирование рабочего времени, которое позволяет им развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивает высокий уровень успеваемости в период обучения, помогает получить навыки повышения профессионального уровня.

Основными методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся, являются источники из перечня печатных и электронных учебных изданий, указанных в таблице 8. Кроме этого, обучающийся может пользоваться электронными ресурсами, указанными в таблицах 9 и 11.

Методическими материалами, направляющими самостоятельную работу обучающихся является учебно-методический материал по дисциплине.

11.4. Методические указания для обучающихся по прохождению текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости предусматривает контроль качества знаний обучающихся, осуществляемого в течение семестра с целью оценивания хода освоения дисциплины.

В течение семестра обучающиеся загружают в ЭИОС ГУАП отчётные материалы, в соответствии с установленными НПР требованиями и методами проведения ТКУ, а НПР оценивают загруженные материалы. Оценка, сделанная НПР, зарегистрированным под своим логином и паролем, является оценкой результатов ТКУ.

Результаты текущего контроля успеваемости учитываются при проведении промежуточной аттестации и являются основанием для допуска студентов к промежуточной аттестации.

Требования к проведению текущего контроля успеваемости: к моменту проведения текущего контроля успеваемости должны быть выполнены 3 практические работы.

11.5. Методические указания для обучающихся по прохождению промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине. Она включает в себя:

– экзамен – форма оценки знаний, полученных обучающимся в процессе изучения всей дисциплины или ее части, навыков самостоятельной работы, способности применять их для решения практических задач. Экзамен, как правило, проводится в период экзаменационной сессии и завершается аттестационной оценкой «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Требования к проведению промежуточной аттестации: к моменту проведения промежуточной аттестации должны быть выполнены все практические работы.

Метод проведения промежуточной аттестации: экзамен для дисциплины.

Лист внесения изменений в рабочую программу дисциплины

| Дата внесения изменений и дополнений. Подпись внесшего изменения | Содержание изменений и дополнений | Дата и № протокола заседания кафедры | Подпись зав. кафедрой |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |