

Кафедра естественно-научных дисциплин

Рабочая программа дисциплины

Электронный бизнес и Интернет-технологии

<i>Направление подготовки</i>	Менеджмент
<i>Код</i>	38.03.02
<i>Направленность (профиль)</i>	Менеджмент организации
<i>Квалификация выпускника</i>	Бакалавр

Москва
2018

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенция	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ПК-6 способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – основные понятия, процессы, характеристики и виды электронного бизнеса; – модели построения взаимодействий в электронном бизнесе; – современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет, тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий, – этапы и методы развития электронного бизнеса; – сущность и основные принципы организации электронного бизнеса и Интернет-проектов, их отличие от традиционных; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализировать возможности применения моделей электронного бизнеса на предприятии; – определять параметры необходимой информации и источники ее получения; определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса; – определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса; – проектировать архитектуру виртуального предприятия. – определять цикл Интернет-проекта, использовать программное обеспечение управления проектами; – ставить цели и формировать задачи, связанные с созданием и коммерциализацией технологических и продуктовых инноваций, разрабатывать программы осуществления инновационной деятельности в организации и оценивать её эффективность. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – постановкой цели для позиционирования в сети Интернет электронного бизнеса; – средствами планирования и организации электронного бизнеса; приемами эффективного управления электронным бизнесом; – инструментами анализа информации и принятия решений; – навыками и инструментами разработки проекта, управления его стоимостью, рисками качеством, реализацией проекта.
<p>ПК-8 владение навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности орга-</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечень и возможности применения методов и программных средств обработки деловой информации; – особенности документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

<p>низаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений</p>	<p>– системы электронного управления документами.</p> <p>Уметь:</p> <p>– использовать системы электронного управления документами;</p> <p>– применять методы и программные средства обработки деловой информации;</p> <p>– документально оформлять решения в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений</p> <p>– использовать современные методы организации планирования операционной (производственной) деятельности.</p> <p>Владеть:</p> <p>– навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений;</p> <p>– навыками и приемами взаимодействия со службами информационных технологий, использования корпоративных информационных систем.</p>
---	--

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана ОПОП. Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как: «Моделирование экономических процессов», «Оценка стоимости бизнеса», «Антикризисное управление» и др.

Изучение дисциплины позволит обучающимся реализовывать профессиональные компетенции в профессиональной деятельности.

В частности, выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с организационно-управленческим видом деятельности, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

организационно-управленческая деятельность:

- участие в разработке и реализации корпоративной и конкурентной стратегии организации, а также функциональных стратегий (маркетинговой, финансовой, кадровой);
- участие в разработке и реализации комплекса мероприятий операционного характера в соответствии со стратегией организации;
- планирование деятельности организации и подразделений;
- формирование организационной и управленческой структуры организаций;
- организация работы исполнителей (команды исполнителей) для осуществления конкретных проектов, видов деятельности, работ; разработка и реализация проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления);
- контроль деятельности подразделений, команд (групп) работников;
- мотивирование и стимулирование персонала организации, направленное на достижение стратегических и оперативных целей;
- участие в урегулировании организационных конфликтов на уровне подразделения и рабочей команды (группы).

3. Объем дисциплины

Виды учебной работы	Формы обучения
---------------------	----------------

	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>	<i>Заочная</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы	108 (ЗЕТ 3)	108 (ЗЕТ 3)	108 (ЗЕТ 3)
Контактная работа:			
Занятия лекционного типа	10	16	8
Занятия семинарского типа	10	16	12
Промежуточная аттестация: Зачет / зачет с оценкой / экзамен	0,1	0,1	4
Самостоятельная работа (СРС)	87,9	75,9	84

4.Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1.Распределение часов по разделам/темам и видам работы

4.1.1.Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		<i>Лекции</i>	<i>Иные учебные занятия</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Семинары</i>	<i>Лабораторные раб.</i>	<i>Иные занятия</i>	
1.	Введение	1		1				3,9
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	2		2				12
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	2		2				12
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном	1		1				12

	рынке							
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	1		1				12
6.	Технологическая модель электронного предприятия	1		1				12
7.	Нормативно-правовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	1		1				12
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	1		1				12
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого	108						

4.1.2.Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные работы	Иные			
1.	Введение	2		2				1,9

2.	Планирование и организация электронного бизнеса	2		2				11
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	2		2				10
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке	2		2				11
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	2		2				10
6.	Технологическая модель электронного предприятия	2		2				11
7.	Нормативноправовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	2		2				10
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	2		2				11
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого	108						

4.1.3. Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		<i>Лекции</i>	<i>Иные учебные занятия</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Семинары</i>	<i>Лабораторные работы</i>	<i>Иные</i>	

1.	Введение	1						
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	1		1				12
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	1		2				12
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке	1		2				12
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	1		2				12
6.	Технологическая модель электронного предприятия	1		2				12
7.	Нормативно-правовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	1		2				12
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	1		1				12
	Промежуточная аттестация					4		
	Итого					108		

4.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

4.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1.	Введение	Понятие электронного бизнеса. Интернет как среда ведения предпринимательской деятельности. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Факторы, влияющие на развитие технологий электронного бизнеса: общеэкономиче-

		ские, правовые, инфраструктурные, управленческие. Преимущества использования электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции.
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	Особенности архитектуры электронного предприятия. Организационные принципы электронного предприятия. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия. Описание Бизнес-архитектуры предприятия в таблице Захмана. Содержание описания ИТ-архитектуры (документы; правила бизнеса; база данных). Планирование электронного бизнеса. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Бизнес-модели и направления электронного бизнеса: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности. Тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий.
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	Классификации бизнес-моделей электронной коммерции. Классификация Раппы: бизнес-модели в интернете (посредническая модель; рекламная модель; модель инфопосредника; модель продавца; модель производителя / модель прямого доступа; партнерская модель; модель сообщества, модель подписки; практичная модель). Классификация Эпплгейт: новые модели для менеджеров (специализированные дистрибьюторские модели; модели портала; модели поставщика; модели поставщиков инфраструктуры). Классификация Уэйла и Витейла: атомарные бизнес-модели (контент-провайдер; непосредственная работа с клиентом; поставщик набора услуг; посредник; общая инфраструктура; интегратор ценностной сети; виртуальное сообщество; целое предприятие). Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G). Классификация бизнес-моделей по степени интеграции в электронный бизнес: модель интранета (модель B0); модель визитной карточки (модель B1); модель электронного заказа (модель B2); модель полной автоматизации (модель B3); модель аутсорсинга (модель B4). Торгово-закупочные B2B системы. Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM – системы). Си-

		<p>системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения потребителей (eCRM-системы). Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market).</p>
4.	<p>Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке</p>	<p>Типы корпоративных представительств и рекомендации по их использованию. Корпоративный портал. Сайт-визитка, презентационный сайт. Интернет-витрина. Интернет-магазин. Внешний коммуникативный канал. Типовой вариант сайта Интернет-магазина. Торговые ряды. Комплексы программных средств для реализации Интернет-проекта. Разработка проекта сайта, основные этапы. Системы управления контентом. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах. Выбор хостинга (виртуальный хостинг, виртуальный выделенный сервер, выделенный сервер, колокация).</p>
5.	<p>Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет</p>	<p>Маркетинг и реклама на электронном рынке. Роль маркетинга в построении эффективной бизнес-модели. Методика определения целевой аудитории и поиска ее в Интернет. Критерии сегментации: социальнодемографические характеристики, психографические характеристики, поведенческие характеристики, географические характеристики. Взаимосвязь целевой аудитории и типа рекламной кампании, используемых рекламных инструментов. Ценовые модели размещения рекламы в Интернет - фиксированная оплата (Flat Fee Advertising), оплата по количеству показов рекламы (CPM), оплата по количеству переходов (CPC), оплата по количеству посетителей (CPV) и т.д. Медийная реклама. Медиаметрические исследования в Интернет. Методы оценки эффективности маркетинга и рекламы в Интернет. Медиапланирование и создание рекламной кампании. Выбор площадок для размещения рекламы.</p>
6.	<p>Технологическая модель электронного предприятия</p>	<p>Технологическая модель: архитектура, платформа, инструменты, приложения. Инфокоммуникационная инфраструктура предприятий электронного бизнеса. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы. 10 Структура информационной платформы электронных предприятий. Модели реализации информационной платформы предприятия электронного бизнеса.</p>
7.	<p>Нормативно-правовая база взаимодействия организаций электронного</p>	<p>Правовые аспекты организации предприятий электронного бизнеса. Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи. Сертификационные</p>

	бизнеса	центры. Российское законодательство о различных видах электронного взаимодействия с участием бизнес-организаций: заключение в электронном виде договоров, оформление электронных счетов-фактур, сдача в электронном виде налоговой отчетности. Разрешение споров в электронной коммерции. Платежные системы. Основные функции платежных систем. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами. Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	Эффективность функционирования предприятий электронного бизнеса. Особенности инвестирования электронных предприятий. Интернет-инкубаторы и венчурные фонды. Структура затрат предприятий электронного бизнеса. Доходная часть предприятий электронного бизнеса. Основные экономические показатели эффективности деятельности.

4.2.2.Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Введение	Планирование и организация электронного бизнеса. Разработка бизнес-модели электронного предприятия.
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	Разработка проекта сайта для разрабатываемого проекта электронного бизнеса.
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке	Разработка маркетинговой стратегии компании. Разработка рекламной стратегии компании по выводу предприятия на рынок. Оценка эффективности.
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	
6.	Технологическая модель электронного предприятия	Технологическая модель электронного предприятия

7.	Нормативноправовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	Разработка финансового плана для разрабатываемого проекта электронного бизнеса.
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	

4.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1.	Введение	Понятие электронного бизнеса. Интернет как среда ведения предпринимательской деятельности. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Факторы, влияющие на развитие технологий электронного бизнеса: общеэкономические, правовые, инфраструктурные, управленческие. Преимущества использования электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции.
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	Особенности архитектуры электронного предприятия. Организационные принципы электронного предприятия. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия. Описание Бизнес-архитектуры предприятия в таблице Захмана. Содержание описания ИТ-архитектуры (документы; правила бизнеса; база данных). Планирование электронного бизнеса. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Бизнес-модели и направления электронного бизнеса: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности. Тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий.
3.	Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	Классификации бизнес-моделей электронной коммерции. Классификация Раппы: бизнес-модели в интернете (посредническая модель; рекламная модель; модель инфопосредника; модель продавца; модель производителя / модель прямого доступа; партнерская модель; модель сообщества, модель подписки; практическая модель). Классификация Эпплгейт: новые модели для менеджеров (специализированные дистрибьюторские модели; модели

		<p>портала; модели поставщика; модели поставщиков инфраструктуры). Классификация Уэйла и Витейла: атомарные бизнес-модели (контент-провайдер; непосредственная работа с клиентом; поставщик набора услуг; посредник; общая инфраструктура; интегратор ценностной сети; виртуальное сообщество; целое предприятие). Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G). Классификация бизнес-моделей по степени интеграции в электронный бизнес: модель интранета (модель B0); модель визитной карточки (модель B1); модель электронного заказа (модель B2); модель полной автоматизации (модель B3); модель аутсорсинга (модель B4). Торгово-закупочные B2B системы. Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM – системы). Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения потребителей (eCRM-системы). Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market).</p>
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке	<p>Типы корпоративных представительств и рекомендации по их использованию. Корпоративный портал. Сайт-визитка, презентационный сайт. Интернет-витрина. Интернет-магазин. Внешний коммуникативный канал. Типовой вариант сайта Интернет-магазина. Торговые ряды. Комплексы программных средств для реализации Интернет-проекта. Разработка проекта сайта, основные этапы. Системы управления контентом. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах. Выбор хостинга (виртуальный хостинг, виртуальный выделенный сервер, выделенный сервер, колокация).</p>
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	<p>Маркетинг и реклама на электронном рынке. Роль маркетинга в построении эффективной бизнес-модели. Методика определения целевой аудитории и поиска ее в Интернет. Критерии сегментации: социальнодемографические характеристики, психографические характеристики, поведенческие характеристики, географические характеристики. Взаимосвязь целевой аудитории и типа рекламной кампании, используемых рекламных инструментов. Ценовые модели размещения рекламы в Интернет - фиксированная оплата (Flat Fee Advertising), оплата по количеству показов рекламы (CPM), оплата по количеству переходов (CPC), оплата по количеству посетителей (CPV) и т.д. Медийная реклама. Медиаметрические исследования в Интернет. Методы оценки</p>

		эффективности маркетинга и рекламы в Интернет. Медиапланирование и создание рекламной кампании. Выбор площадок для размещения рекламы.
6.	Технологическая модель электронного предприятия	Технологическая модель: архитектура, платформа, инструменты, приложения. Инфокоммуникационная инфраструктура предприятий электронного бизнеса. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы. 10 Структура информационной платформы электронных предприятий. Модели реализации информационной платформы предприятия электронного бизнеса.
7.	Нормативно-правовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	Правовые аспекты организации предприятий электронного бизнеса. Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи. Сертификационные центры. Российское законодательство о различных видах электронного взаимодействия с участием бизнес-организаций: заключение в электронном виде договоров, оформление электронных счетов-фактур, сдача в электронном виде налоговой отчетности. Разрешение споров в электронной коммерции. Платежные системы. Основные функции платежных систем. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами. Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	Эффективность функционирования предприятий электронного бизнеса. Особенности инвестирования электронных предприятий. Интернет-инкубаторы и венчурные фонды. Структура затрат предприятий электронного бизнеса. Доходная часть предприятий электронного бизнеса. Основные экономические показатели эффективности деятельности.

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

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

5.1 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Введение	ПК-6; ПК-8	Опрос
2.	Планирование и организация электронного бизнеса	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе
3.	. Бизнес-модели и организационные модели электронных предприятий	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, тестирование
4.	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, тестирование
5.	Формирование потребительской аудитории и организация продаж в среде Интернет	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, тестирование
6.	Технологическая модель электронного предприятия	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, тестирование
7.	Нормативно-правовая база взаимодействия организаций электронного бизнеса	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, тестирование
8.	Экономические вопросы организации электронного бизнеса	ПК-6; ПК-8	Опрос, эссе, итоговое тестирование

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы

1. Что такое электронный бизнес?
2. Какие выгоды дает электронный бизнес компаниям?
3. Какие выгоды дает электронный бизнес потребителям?
4. Дайте определение электронного маркетинга

5. Что является объектом и субъектом маркетинговой деятельности на электронном рынке?
6. Назовите основные модели взаимодействия и организационные формы участников электронного рынка.
7. Что такое электронные торговые площадки? Какие функции реализуются с помощью торговых площадок?
8. В чем заключаются основные различия между секторами B2B и B2C?
9. Приведите примеры горизонтальных и вертикальных рынков B2B.
10. Могут ли услуги предлагаться в цифровом формате? Приведите пример.
11. Как можно классифицировать электронные товары?
12. Приведите примеры финансовых услуг на электронном рынке.
13. Какие требования предъявляются к электронным платежным системам?
14. Приведите примеры информационных услуг в сети Интернет
15. Как Интернет отличается от традиционных каналов маркетинговых коммуникаций?
16. Как оценивается эффективность баннерной рекламы?
17. Определите понятия «бренд» и «брендинг»?
18. Виды атак на сайты в Интернете, способы защиты.
19. Системы управления сайтами (CMS). Определение, классификация.
20. Поисковое продвижение сайта (SEO): принципы, схема работы поисковых машин.
21. Виды рекламы в Интернет: принципы оплаты, эффективность, применимость.
22. Программные платформы систем ЭБ. Операционные системы, СУБД, языки программирования, серверы приложений.
23. Перспективы развития электронного бизнеса. Основные тенденции.
24. Основные классы угроз информационной безопасности.
25. Причины, виды и каналы утечки информации.
26. Основные методы и средства защиты информационных систем.
27. Управление доступом к данным.
28. Использование биометрических данных при аутентификации пользователей.
29. Сущность Web-технологии.
30. Преимущества и ограничения глобальной сети Internet.
31. Основные службы и протоколы сети Internet.
32. Основные элементы Web.
33. Основные функции Web-сайта в профессиональной деятельности.
34. Требования к визуальному оформлению сайта.
35. Понятие Web-хостинга.
36. Разработка схемы навигации на Web-сайте.
37. Основные виды услуг Web-хостинга.
38. Роль и назначение модели DOM при создании Internet-приложений.
39. Понятие клиент-серверного взаимодействия в сети Internet.
40. Технологии организации взаимодействия с базами данных в Internet-приложениях.
41. Назначение и особенности использования языков программирования для Internet-приложений.
42. Понятие о гипертекстовом процессоре PHP.
43. Организация доступа к данным на Web-сайте.
44. Особенности применения JavaScript.
45. Основные службы и протоколы сети Internet.
46. Выявить недостатки организации Web-сайта.
47. Проследить цепочку интерактивного взаимодействия пользователя с Internet-приложением.
48. Пояснить на примере процесс взаимодействия пользователя с Internet-приложением в различных браузерах.
49. Разработать план и выработать стратегию разработки Internet-приложения.

50. Обосновать выбор типа сайта для профессиональной деятельности.
51. Выбрать оборудование и программное обеспечение для организации Web-сайта.
52. Разработать макет Web-сайта.
53. Отредактировать содержание и структуру Web-сайта с помощью приложений Windows.
54. Разработать веб-приложение, реализующее интерактивное меню.
55. Провести визуальное оформление Web-сайта.
56. Разработать схему навигации на Вашем Web-сайте.
57. Разработать веб-приложение, использующее внешние рисунки.
58. Провести визуальное оформление Web-сайта.
59. Виды взаимодействия клиент-серверных Internet-приложений.
60. Особенности организации электронных досок объявлений и платных служб в Internet.

Темы исследовательских, информационных, творческих проектов

Темы творческих проектов (эссе)

1. Виды атак на сайты в Интернете, способы защиты.
2. Поисковое продвижение сайта (SEO): принципы, схема работы поисковых машин.
3. Программные платформы систем ЭБ. Операционные системы, СУБД, языки программирования, серверы приложений.
4. Перспективы развития электронного бизнеса. Основные тенденции.
5. Основные классы угроз информационной безопасности.
6. Основные методы и средства защиты информационных систем.
7. Использование биометрических данных при аутентификации пользователей.
8. Преимущества и ограничения глобальной сети Internet.

Типовые тесты

1. **RFC это:**
 - 1) название стандартов, определяющих структуру информационных систем
 - 2) название стандартов, определяющих работу Интернета
 - 3) название стандартов, применяемых для систем управления сайтами
2. **Какая организация разрабатывает RFC?**
 - 1) Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN)
 - 2) Internet Society (ISOC)
 - 3) World Wide Web Consortium (W3C)
3. **Какое из нижеприведенных требований не относится к открытому программному обеспечению?**
 - 1) Бесплатное распространение
 - 2) Доступные исходные тексты
 - 3) Возможность модификации отсутствует
4. **Какой из нижеприведенных принципов не относится к открытому стандарту:**
 - 1) Доступность.
 - 2) Наличие лицензионных отчислений
 - 3) Отсутствие дискриминации
5. **Что из нижеприведенного списка не относится к стандартам вычислительных сетей:**
 - 1) стандарты отдельных организаций

- 2) стандарты специальных комитетов и объединений, создаваемых несколькими фирмами
 - 3) стандарты подразделений фирм
6. **HTML это:**
- 1) язык программирования
 - 2) язык разметки документов
 - 3) язык запросов данных
7. **CSS это:**
- 1) язык программирования
 - 2) язык описания внешнего вида документа
 - 3) язык запросов данных
8. **Тег <HTML> </HTML> обозначает**
- 1) начало и конец HTML-документа
 - 2) раздел служебной информации HTML-документа
 - 3) тело HTML-документа
9. **Теги бывают:**
- 1) блочные
 - 2) строчные
 - 3) одиночные
 - 4) все ответы правильные
 - 5) нет правильных ответов
10. **Файл, содержащий HTML-код, должен иметь расширение**
- 1) htm
 - 2) docx
 - 3) css
 - 4) html
 - 5) js
11. **Составляющими электронного бизнеса является?**
- 1) Электронная коммерция
 - 2) Комплексная автоматизация деятельности предприятия
12. **Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?**
- 1) Почта
 - 2) Электронная почта
 - 3) Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)
 - 4) Собственная служба доставки
13. **B2G - это модель взаимодействия?**
- 1) Потребитель-бизнес
 - 2) Бизнес-государство
 - 3) Бизнес-бизнес
 - 4) Бизнес-потребитель
 - 5) Потребитель-государство
 - 6) Потребитель-потребитель
14. **B2B - это модель взаимодействия?**

- 1) Потребитель-бизнес
 - 2) Бизнес-государство
 - 3) Бизнес-бизнес
 - 4) Бизнес-потребитель
 - 5) Потребитель-государство
 - 6) Потребитель-потребитель
15. **К какой модели экономики относится данное утверждение: «Возможность оперативного посещения сети центров виртуальной торговли весьма упрощен, использования электронных средств навигации, исключая необходимость физического посещения»?**
- 1) Модель традиционной экономики
 - 2) Модель Интернет-экономики
16. **Продукт – это товар, услуга, идея, которые приобретаются в обмен на:**
- 1) идею.
 - 2) благодарность.
 - 3) деньги (или другие единицы ценности).
 - 4) услугу.
 - 5) подарок.
17. **Под локальной вычислительной сетью понимают сеть?**
- 1) включающую компьютеры, расположенные на небольшом расстоянии друг от друга;
 - 2) корпоративную вычислительную сеть;
 - 3) с одним сервером;
 - 4) многотерминальную систему;
 - 5) сеть Интернет.
18. **Существует ли единый центр управления Интернет?**
- 1) нет;
 - 2) да;
 - 3) существует несколько центров.
19. **Что представляет собой следующая комбинация цифр 195.34.32.11:**
- 1) IP – адрес;
 - 2) DNS – имя;
 - 3) URL – ресурс;
 - 4) ничего;
20. **Электронные платежные системы должны обладать следующими качествами:**
- 1) конфиденциальностью;
 - 2) аутентификацией;
 - 3) безопасностью;
 - 4) всем вышеперечисленным.
 - 5) нет правильного ответа
21. **Что такое банер?**
- 1) рекламный заголовок
 - 2) небольшая прямоугольная картинка, на которой размещена реклама продукта
 - 3) верного ответа нет
22. **Электронная коммерция - это:**

- 1) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции
 - 2) деятельность, главная цель которой, получение прибыли
 - 3) автоматизация логических процессов
23. **Что реализуется рекламу в Интернете?**
- 1) банер
 - 2) Интернет-магазин
 - 3) спам
 - 4) всё вышеперечисленное верно
24. **К электронной коммерции относятся:**
- 1) электронная почта
 - 2) реклама
 - 3) хостинг
 - 4) корпоративные сайты
25. **В последнее время для расчёта через Интернет стали использовать:**
- 1) кредитные карты
 - 2) цифровые деньги
 - 3) наличные
 - 4) специальные чеки
26. **C2B – это модель взаимодействия?**
- 1) Потребитель-потребитель
 - 2) Бизнес-потребитель
 - 3) Потребитель-государство
 - 4) Бизнес-государство
 - 5) Бизнес-бизнес
 - 6) Потребитель-бизнес
27. **C2C – это модель взаимодействия?**
- 1) Потребитель-потребитель
 - 2) Бизнес-потребитель
 - 3) Потребитель-государство
 - 4) Бизнес-государство
 - 5) Бизнес-бизнес
 - 6) Потребитель-бизнес
28. **«Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а так же реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?**
- 1) Рассылки подписчикам
 - 2) Спам
 - 3) Геоконтекстная реклама
 - 4) Контекстная реклама
 - 5) Медийная реклама
 - 6) Всплывающие окна

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета. Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1.Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «*хорошо*» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «*удовлетворительно*» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «*неудовлетворительно*» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интернета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка «*отлично*» ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при

обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка «хорошо» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции

Оценка «удовлетворительно» ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если не выполнены никакие требования

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра как правило имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка «отлично» ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены

временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект – проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация)

Информационный проект – проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задача дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

– лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном

объеме.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос

Оценка «отлично» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий

Оценка «хорошо» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий

Оценка «удовлетворительно» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

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

6.1 Основная учебная литература

1. Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кудряшов А.А.— Электрон. текстовые данные.— Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017.— 175 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75426.html>

2. Медведева М.А. Электронный бизнес. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Медведева М.А., Медведев М.А.— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016.— 108 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69764.html> .

6.2 Дополнительная учебная литература:

1. Левкин, Г. Г. Основы коммерции : конспект лекций / Г. Г. Левкин. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 108 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/46248.html>
2. Мишин, В. В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В. В. Мишин, К. В. Мартиросян. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 102 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/63144.html>

6.3. Периодические издания

1. Информационные технологии моделирования и управления <http://www.iprbookshop.ru/43350.html>
2. Философские проблемы информационных технологий и киберпространства <http://www.iprbookshop.ru/43489.html>
3. Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия Информационные технологии в строительных, социальных и экономических системах <http://www.iprbookshop.ru/64279.html>

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
2. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к зачетам непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи зачета рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к зачету должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до зачета.
3. Время непосредственно перед зачетом лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

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

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
6. Антивирусная система NOD 32
7. Adobe Reader. Лицензия проприетарная свободно-распространяемая.
8. Электронная система дистанционного обучения АНОВО «Московский международный университет». <https://elearn.interun.ru/login/index.php>

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

1. компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;
2. наушники;
3. вебкамеры;
4. колонки;
5. микрофоны.

11. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной

аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

11.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

11.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: (*«мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.*) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

11.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав, разрабатываются адаптированные для инвалидов программы подготовки с учетом различных нозологий, виды и формы сопровождения обучения, используются специальные технические и программные средства обучения, дистанционные образовательные технологии, обеспечивается безбарьерная среда и прочее.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально-технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентами-инвалидами и студентами с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.