

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра коммерции и маркетинга

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Образовательная программа

03.04.02 - Физика

Профиль подготовки

Физика плазмы

Теоретическая и математическая физика

Физика наносистем

Уровень высшего образования

Магистратура

Форма обучения

Очная

Статус дисциплины:

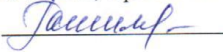
вариативная, дисциплина по выбору

МАХАЧКАЛА, 2020год

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» составлена в 2020 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 03.04.02 Физика (уровень магистратуры), утвержденный приказом Минобрнауки РФ №913 от 28.08. 2015г.

Разработчик: Газалиева Н.И., к.э.н., доцент кафедры «Коммерция и маркетинг»

Рабочая программа дисциплины одобрена:
на заседании кафедры коммерции и маркетинга от « 10 » марта 2020г.,
протокол № 8
Зав. кафедрой  Умаев Ю.Д.

на заседании Методической комиссии факультета управления
от «13» марта 2020г, протокол №7.
Председатель  Гашимова Л.Г.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим
управлением «23» марта 2020г. 

Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины.....	4
1. Цели освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	4
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)	4
4. Объем, структура и содержание дисциплины.....	5
4.1 объем дисциплины.....	5
4.2 структура дисциплины.....	5
4.3 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	6
5. Образовательные технологии.....	8
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов....	9
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	11
7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	11
7.2 Типовые контрольные задания	12
7.3 Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	14
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	15
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	15
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	16
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	17
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	17

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Электронная коммерция» входит в вариативную часть образовательной программы магистратуры по направлению 03.04.02 – Физика и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина реализуется на физическом факультете кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с теоретической и практической подготовкой магистрантов в научной деятельности в области маркетинга, электронной коммерции по отдельным разделам, этапам или заданиям в соответствии с утвержденными инновационными методиками.

Дисциплина нацелена на формирование следующих профессиональных компетенций выпускника: ОК-1 и ПК-1

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельную работу магистрантов, контроль самостоятельной работы магистрантов.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, решения тестов и задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины 2 зачетные единицы, в том числе 72 академических часов по видам учебных занятий

Семестр	Учебные занятия							Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)	
	в том числе:								
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем					СРС		
		всего	из них						
			Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации		
9	72	16	8	-	8	-	-	56	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Электронная коммерция» являются формирование у магистрантов теоретических знаний и практических навыков в области электронной коммерции, финансовых интернет-услуг и интернет-платёжных систем.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Электронная коммерция» входит в вариативную часть образовательной программы магистратуры по направлению 03.04.02 Физика и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина «Электронная коммерция» призвана подготовить магистрантов к профессиональной деятельности в сфере электронной коммерции. Входные знания, умения и компетенции, необходимые для

изучения данного курса, формируются в процессе изучения дисциплин: «История и методология физики», «Методы физических измерений» и др.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения).

Код компетенции из ФГОС ВО	Наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения
ОК- 1	Способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	Знать: ключевые события в развитии современной науки, отразившиеся в концепциях современной философии и методологии науки Уметь: анализировать и воспринимать информацию из источников различного типа Владеть: методиками персонального и коллективного представления результатов аналитической работы
ПК – 1	Способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований	Знать: основные результаты новейших исследований, опубликованные в ведущих профессиональных журналах Уметь: обобщать и оценивать результаты новейших исследований в области электронной коммерции Владеть: навыками обобщения и оценивания результатов новейших исследований в области электронной коммерции; навыками выявления перспективных направлений научных исследований

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

№ п /	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Самост. работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям)
-------	---------------------------	---------	-----------------	--	----------------	---

п				Лекции	Практические занятия	Лабор. занятия	Контроль самост. раб.		семестра) Форма промежуточно й аттестации (по семестрам)
	Модуль 1. Введение в электронную коммерцию								
	Тема 1.1. Понятие электронной коммерции и ее особенности	9		2	2			14	Опросы, представления докладов
	Тема 1.2. Регулирование электронной коммерции	9		2	2			14	Опросы, представления докладов
	<i>Итого по модулю 1:</i>			4	4			28	<i>Тестирование</i>
	Модуль 2. Организация электронной коммерции								
	Тема 2.1. Интернет-платежные системы	9		2	2			14	Опросы, представления докладов
	Тема 2.2. Перспективы развития электронной коммерции	9		2	2			14	Опросы, представления докладов
	<i>Итого по модулю 2:</i>			4	4			28	<i>Тестирование</i>
	ИТОГО:			8	8			56	зачет

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3.1.Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1.Введение в электронную коммерцию

Тема 1. Понятие электронной коммерции и ее особенности

Характеристика и определение электронной коммерции. Мобильная коммерция. Электронный бизнес. Составляющие электронной коммерции. Задачи, решаемые при помощи электронной коммерции. Интернет и веб – основные составляющие электронной коммерции. Характерные свойства электронной коммерции. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Направления электронной коммерции: B2B, B2C, C2B, C2C, B2G, C2G.

Тема 2. Регулирование электронной коммерции

Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе. Сферы правового регулирования. Международные правовые системы. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

Безопасность в информационных системах. Безопасность предприятия. Информационная безопасность. Основные меры информационной безопасности. Электронная цифровая подпись. Отечественные средства защиты информации.

Модуль 2. Организация электронной коммерции

Тема 3. Интернет-платежные системы

Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей. Платежные инструменты. Виды платежных систем. Основа электронной коммерции - новые информационные технологии по совершению коммерческих операций и управлению производственными процессами с применением электронных средств обмена данными. Отечественные ЭПС и их характеристика. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами. Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций.

Тема 4. Перспективы развития электронной коммерции

Развитие нормативной и законодательной базы, проблема защиты прав интеллектуальной собственности на товар или услугу, которые реализуются в рамках электронной коммерции. Проблемы, которые связаны с глобальной концепцией электронной коммерции. Угрозы в сфере безопасности электронной коммерции. Надежные и эффективные механизмы, которые гарантировали бы конфиденциальность, идентификацию и авторизацию. Необходимость наличия универсальной стандартизации взаимодействия и совместимости сетей, для того, чтобы все участники электронной торговли могли иметь доступ к сайтам организаций.

Три основных фактора экономического роста электронной коммерции:

1. Позитивные побочные эффекты сетей — мотивирующий фактор в Интернете. Покупатель и бизнес находят преимущества в использовании Интернета и привлекают друг друга в процессы электронной коммерции;
2. Комплиментарность отношений между компонентами интернет-технологий. Выражается в том, что при ценности использования одних компонентов интернет-технологий, повышается ценность других.
3. Низкие операционные издержки.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1. Введение в электронную коммерцию

Тема 1. Понятие электронной коммерции и ее особенности

1. Характеристика электронной коммерции.
2. Составляющие электронной коммерции.
3. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции.
4. Типы информационных сетей.

Литература: 1,2,3,4 (см. Раздел 8)

Тема 2. Регулирование электронной коммерции

1. Инструменты правового регулирования электронной коммерции.

2. Международные правовые системы.
3. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

Литература: 1,2,3,6 (см. Раздел 8)

Модуль 2. Организация электронной коммерции

Тема 3. Интернет-платежные системы

1. Характеристика систем электронных платежей.
2. Виды платежных систем.
3. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами. Интегрированные платежные системы.

Литература: 1,2,3,5,6,7 (см. Раздел 8)

Тема 4. Перспективы развития электронной коммерции

1. Нормативная и законодательная база электронной коммерции.
2. Проблемы, связанные с глобальной концепцией электронной коммерции.
3. Угрозы в сфере безопасности электронной коммерции.
4. Факторы экономического роста электронной коммерции.

Литература: 1,4,5,6 (см. Раздел 8)

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс-метода (проблемно-ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта отечественных и зарубежных кампаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы магистрантов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Электронная коммерция» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение домашних заданий.

Самостоятельная работа магистрантов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Модуль 1. Современная концепция маркетинга</i>		
Тема 1.1. Понятие электронной коммерции и ее особенности	Проработка учебного материала. Подготовка докладов на семинарах и практических занятиях. Написание рефератов.	Опрос. Оценка выступлений. Защита реферата.
Тема 1.2. Регулирование электронной коммерции	Проработка учебного материала. Поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации, подготовка заключения по обзору. Написание рефератов. Работа с тестами и ситуационными задачами.	Опрос. Оценка выступлений. Защита реферата. Проверка заданий.
<i>Модуль 2. Организация электронной коммерции</i>		
Тема 2.1. Интернет-платежные системы	Проработка учебного материала. Подготовка докладов на семинарах и практических занятиях. Написание рефератов. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля. Решение ситуационных задач.	Опрос. Оценка выступлений. Защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.2. Перспективы развития электронной коммерции	Проработка учебного материала. Подготовка докладов на семинарах и практических занятиях. Написание рефератов.	Опрос. Оценка выступлений. Защита реферата.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить

шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

При оценке качества представленной студентом работы принимается во внимание следующее:

1. Содержательное наполнение представленной работы (учитывается, насколько содержание соответствует теме).
2. Полнота раскрытия темы работы (учитывается количество описанных фактов, понятий и т. п.).
3. Логика изложения материала (учитывается умение студента логически верно строить план работы).
4. Количество и качество использованных источников литературы.
5. Оригинальность работы (осуществляется проверка в системе «Антиплагиат»).
6. Защита студентом представленной работы (студенты по желанию могут выступить с докладом на занятии).

Критерии оценки по 100-балльной шкале:

- 0-20 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет лишь частичное представление о теме, оригинальность работы очень низка (менее 20%);
- 30-50 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет определенное представление о теме реферата/доклада, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов, оригинальность работы составляет 30%;
- 51-65 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать

обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки, оригинальность работы составляет 35%;

- 66-85 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет хорошее представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, оригинальность работы составляет 40%;

- 86-100 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет отличное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, выступил с презентацией своей работы на занятии, оригинальность работы - выше 40%.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

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

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Код и наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения
ОК-1	Знать: ключевые события в развитии современной науки, отразившиеся в концепциях современной философии и методологии науки Уметь: анализировать и воспринимать информацию из источников различного типа Владеть: методиками персонального и коллективного представления результатов аналитической работы	Устный опрос, письменный опрос
ПК-1	Знать: основные результаты новейших исследований, опубликованные в ведущих профессиональных журналах Уметь: обобщать и оценивать результаты новейших исследований в области электронной коммерции Владеть: навыками обобщения и	Устный опрос, письменный опрос

	оценивания исследований коммерции; перспективных исследований	результатов в области навыками направлений	новейших электронной выявления научных	
--	---	---	---	--

7.2. Типовые контрольные задания

Темы рефератов

1. Исторический аспект развития электронной коммерции в России.
2. Зарубежный опыт развития электронной торговли экономически развитых стран.
3. Электронная коммерция как составная часть рыночного хозяйствования.
4. Конкуренция в сфере электронной коммерции и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
5. Электронная торговля: современное состояние и перспективы развития в России.
6. Привлечение покупателей в интернет-магазин.
7. Особенности организации продажи продовольственных товаров в Интернете
8. Особенности организации продажи парфюмерно-косметических товаров в Интернете.
9. Особенности организации книжной торговли в Интернете.
10. Особенности организации продажи крупной бытовой техники в Интернете.
11. Электронные системы приема коммунальных платежей.
12. Содержание бизнес-операций дилеров в электронной коммерции.
13. Брокерские услуги в Интернете.
14. Интернет-страхование имущества физических лиц.
15. Услуга интернет-банкинга.
16. Технология деятельности интернет-бирж.
17. Организация работы интернет-аукционов.
18. Назначение и организация электронной почты.
19. Мобильная связь и электронная торговля.
20. Федеральный закон «Об электронной торговле» и его значение для развития торговли в Интернете.
21. Развитие европейского законодательства об электронной коммерции.

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля

1. История электронной коммерции.
2. Понятие электронной коммерции, преимущества и недостатки.
3. Основные понятия: киберпространство, е-бизнес, е-коммерция.
4. Произведите сравнение традиционного бизнеса с электронным.
5. Основные субъекты электронной коммерции.
6. Виды электронной коммерции или основные формы присутствия в Интернет.

7. Специфика электронной коммерции.
8. Преимущества ведения бизнеса в Интернет.
9. E-business в РФ и за рубежом.
10. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия, примеры.
11. Internet-аукцион, типы, примеры (в мире, в РФ).
12. Электронные биржи, виды, примеры, схема функционирования.
13. Модели электронной коммерции.
14. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса.
15. Схемы платежей в электронной коммерции (участники).
16. Схема функционирования электронного магазина.
17. Архитектура программных систем электронной коммерции (среда Интернет, основные составляющие систем и их взаимосвязь)
18. Системы B2B, особенности, объемы, примеры.
19. Системы B2C, особенности, объемы, примеры.
20. Электронный бизнес - масштабы и перспективы развития.
21. Рынок электронной коммерции: сегодня и завтра.
22. Информационные технологии - обзор возможностей. Компьютерные сети.
23. Классификация систем электронной коммерции.
24. Безопасность при осуществлении электронной коммерции.
25. Электронная цифровая подпись, протоколы безопасности.
26. Платежные системы в Интернете. Проблема платежей.
27. Преимущества и недостатки различных типов платежных систем.
28. Системы «электронных наличных».
29. Российские платежные системы.
30. Системы на основе пластиковых карт.
31. Платежные системы на основе смарт-карты.
32. Цифровые деньги (электронные наличные).
33. Система электронных наличных Яндекс.Деньги.
34. Система электронных наличных WebMoney.
35. Интернет-банкинг. Системы Интернет-банкинга. «Домашний банк» (Автобанк) и «Телебанк» (Гута-банк).
36. Как работают онлайн-аукционы, особенностью онлайн-аукционов.
37. Маркетинг в интернете. Определение маркетинга. Эволюция концепций маркетинга.
38. Поиск информации в интернете, ресурсы и их возможности.
39. Реклама в интернете — основные фазы взаимодействия пользователя с рекламой
40. Текущее состояние и перспективы развития систем интернет-платежей в РФ.
41. Правовое регулирование электронной торговли в РФ.
42. Направления развития информационных технологий, оказавших наибольшее влияние на появление и рост электронного бизнеса.

43. Сущность термина: «Информационная экономика». Коммерческое использование Интернета.

44. PR (паблик рилейшенс) в интернете: особенности, примеры.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов

«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.

«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература:

1. Макаренкова Е.В. Электронная коммерция [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Макаренкова. — Электрон.текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2010. — 136 с. — 978-5-374-00374-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/11134.html>(дата обращения: 16.04.2018)
2. Савельев А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом [Электронный ресурс] : правовое регулирование / А.И. Савельев. — Электрон.текстовые данные. — М. : Статут, 2014. — 543 с. — 978-5-8354-1018-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29097.html>(дата обращения: 16.04.2018)
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.А. Кобелев. — Электрон.текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 684 с. — 978-5-394-01738-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52308.html>(дата обращения: 16.04.2018)

б) дополнительная литература:

4. Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса [Электронный ресурс] / Л.П. Гаврилов. — Электрон.текстовые данные. — М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2009. — 592 с. — 978-5-91359-065-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8723.html>(дата обращения: 16.04.2018)
5. Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. — Электрон.текстовые данные. — М. : Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. — 327 с. — 978-5-282-03365-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>(дата обращения: 16.04.2018)
6. Гаврилов Л.П. Электронная коммерция [Электронный ресурс] : учебное пособие по выполнению практических работ / Л.П. Гаврилов. — Электрон.текстовые данные. — М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2010. — 112 с. — 5-98003-246-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65124.html>(дата обращения: 16.04.2018)
7. Крахоткина Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Крахоткина. — Электрон.текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. — 129 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66114.html>(дата обращения: 16.04.2018)

8. Бороздюхин А.А. Технология электронной коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие / А.А. Бороздюхин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2012. — 65 с. — 978-5-7433-2519-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76524.html> (дата обращения: 16.04.2018)

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

- 1) eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон. б-ка. — Москва, 1999 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.
- 2) Moodle [Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. - Махачкала, г. - Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. - URL: <http://moodle.dgu.ru/>.
- 3) Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. - Махачкала, 2010 - Режим доступа: <http://elib.dgu.ru>, свободный.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Освоение дисциплины в полном объеме может быть достигнуто при посещении всех лекций и семинаров и выполнение предлагаемых заданий в виде докладов, тестов и устных вопросов. Успешное выполнение предлагаемых заданий обеспечивает возможность получения зачета по дисциплине после завершения курса без дополнительных вопросов. На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушания, т.е. предполагается возможность задавать вопросы на уточнение понимания темы и рекомендуется конспектирование основных положений лекции. На семинарских занятиях деятельность студента заключается в активном слушании докладов других студентов, предоставлении собственных докладов, участии в обсуждении докладов, выполнении контрольных заданий. Темы студенческих докладов выбираются по согласованию с преподавателем в соответствии с планом семинарских занятий. При подготовке доклада рекомендуется обсудить содержание будущего доклада с преподавателем и получить методические рекомендации по его подготовке, в том числе указания на литературу. Литература, помимо указанной в программе, может самостоятельно подбираться студентом, в частности с привлечением источников из сети Интернет.

В случае, если студентом пропущено лекционное или семинарское занятие, он может освоить пропущенную тему самостоятельно с опорой на план занятия, рекомендуемую литературу и консультативные рекомендации преподавателя. При подготовке докладов студент, помимо указанных источников, может активно привлекать информацию, полученную на других

курсах, а также излагать собственные соображения как специалиста в области информационных технологий. Проведению зачета предшествует коллективная аудиторная консультация, на которой даются советы по подготовке к зачету. В целом рекомендуется регулярно посещать занятия и выполнять текущие занятия, что обеспечит достаточный уровень готовности к сдаче зачета.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Проведение данной дисциплины не предполагает использование специального программного обеспечения. Используется следующее лицензионное программное обеспечение общего назначения и информационные справочные системы: прикладные программы пакета OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc (Microsoft Office Word; Microsoft Office Excel; Microsoft Office PowerPoint), Справочно Правовая Система КонсультантПлюс, Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Для проведения занятий по дисциплине необходимы учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с достаточным количеством посадочных мест. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа должны быть оснащены современным демонстрационным (мультимедийным) оборудованием для показа презентаций.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.