

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 06.08.2025 10:05:38
Уникальный программный ключ:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b4422

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»**

«Утверждаю»
Декан факультета экономики и
управления АПК

Шевченко М.Н. _____
«30» _____ 06 _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Электронный бизнес и электронная коммерция»
для направления подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика
направленность (профиль) Бизнес-информатика в АПК

Год начала подготовки – 2023

Квалификация выпускника – магистр

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06.04.2021 № 245;
- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 990.

Преподаватель, подготовивший рабочую программу:

канд.экон.наук, доцент

_____ **Г.В. Колтакова**

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры информационных технологий, математики и физики (протокол № 11 от 20.06.2023 г.).

Заведующий кафедрой

_____ **Г.В. Колтакова**

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией факультета экономики и управления АПК (протокол № 11 от 26.06.2023 г.).

Председатель методической комиссии

_____ **А.В. Худолей**

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

_____ **В.Ю. Ильин**

1. Предмет. Цели и задачи дисциплины, её место в структуре образовательной программы

Предметом дисциплины является изучение особенностей и перспектив развития электронного бизнеса и электронной коммерции как инструментов трансформации традиционных бизнес-процессов.

Целью дисциплины «Электронный бизнес и электронная коммерция» формирование компетенций в области создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ, электронной коммерции, включающими технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными, а также методами продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

Задачи изучения дисциплины:

- изучение понятий и категорий в сфере электронной коммерции.
- анализ развития электронной коммерции в мировом сообществе и в России;
- ознакомление с инструментарием электронной коммерции;
- освоение технологий совершения коммерческих операций с применением электронных средств обмена данными;
- приобретение знаний и умений, по оценке эффективности электронной коммерции

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Электронный бизнес и электронная коммерция» относится к дисциплинам обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений (Б1.В.07) основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее – ОПОП ВО).

Основывается на базе дисциплин: «Архитектура предприятия (продвинутый уровень)»; «Управление IT-проектами».

Дисциплина читается в 3 семестре, поэтому предшествует дисциплинам «Математическое моделирование и оптимизация в экономике и бизнесе»; «Имитационные модели в аграрной экономике»; «Информационные технологии в экономических исследованиях».

Предшествует блоку 3 Государственная итоговая аттестация «Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы» (Б3.01).

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы ОПК-4.1; ОПК-4.2

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
ОПК-4	Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	<p>ОПК-4.1 Эффективно управляет взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности на основе применения стратегии сотрудничества</p>	<p>знать: роль инновационных технологий в формировании цифровой экономики, признаки цифровой экономики, принципы цифровизации современных организаций социальной сферы, социально предпринимательский проект в формате электронного бизнеса, электронное предпринимательство и электронная коммерция в социальной сфере, влияние информационной революции на социальное предпринимательство: возможности и угрозы;</p> <p>уметь: управлять бизнес-процессами в области электронной торговли, управлять проектами по развитию электронного бизнеса и оценивать результат деятельности компании электронного бизнеса, управлять электронным бизнесом и электронной коммерцией в сфере социального предпринимательства;</p> <p>владеть: навыками анализа работы системы электронной коммерции и разработки программных изменений, навыками обоснования необходимости вовлечения компании в электронный бизнес и формирования стратегии продвижения компании в среде Интернет, навыками управления интернет-проектами в сфере социального предпринимательства и взаимодействия с разработчиками интернет-решений.</p>
		<p>ОПК-4.2 Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении и несет ответственность за принятые организационно-управленческие решения, в том числе в нестандартных ситуациях</p>	<p>знать: основные принципы функционирования современных Интернет-приложений;</p> <p>уметь: эффективно использовать возможности современных IT-решений для построения систем E-Business, сбора и анализа информации;</p> <p>владеть: основными принципами формирования контента в социальных сервисах.</p>

3. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды работ	Очная форма обучения		Заочная форма обучения
	всего зач.ед./часов	объем часов	всего часов
		3 семестр	
Общая трудоёмкость дисциплины	4/144	4/144	4/144
Аудиторная работа:	48	48	16
лекции	24	24	8
практические занятия	24	24	8
лабораторные работы	-	-	-
другие виды аудиторных занятий	-	-	-
Предэкзаменационные консультации	-	-	-
Самостоятельная работа обучающихся, час	96	96	128
Вид промежуточной аттестации (зачёт, экзамен)	экзамен	экзамен	экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план).

№ п/п	Раздел дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС
Очная форма обучения					
Раздел 1. Основы электронного бизнеса					
1.	Тема 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	2	-	12
2.	Тема 2. Модели электронного бизнеса	4	4	-	14
3.	Тема 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	4	-	14
Раздел 2. Управление электронным бизнесом					
4.	Тема 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	2	-	14
5.	Тема 5. Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	4	-	14
6.	Тема 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	4	-	14
7.	Тема 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	4	-	14
Всего		24	24		96
Заочная форма обучения					
Раздел 1. Основы электронного бизнеса					
1.	Тема 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	1	1	-	18
2.	Тема 2. Модели электронного бизнеса	1	1	-	18
3.	Тема 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	1	1	-	18
Раздел 2. Управление электронным бизнесом					
4.	Тема 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1	1	-	18
5.	Тема 5. Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1	1	-	18
6.	Тема 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	1	1	-	18

№ п/п	Раздел дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС
7.	Тема 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса.	2	2	-	20
	Всего	8	8		128

4.2. Содержание учебной дисциплины.

Тема 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции

Мировые тренды развития цифровой экономики. Вызовы эпохи мобильного интернета и мобильной коммерции. Дальнейшая интеграция информационных технологий в управление офлайн- и онлайн-компаниями. Управление цепями поставок (SCM). Развитие виртуальных бирж. E-Правительство. Sharing Economy: новая модель совместного потребления. BIG DATA как инструмент клиентономики.

Тема 2. Модели электронного бизнеса

Глобализация и потребности Generation Next. Трансформация организационных структур управления под воздействием эволюции информационных технологий. Изменения в процессах управления человеческими ресурсами (HRM), качеством (TQM), маркетингом и другими подсистемами организации.

Самые успешные модели электронного бизнеса.

Тема 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции

Эволюция рынка электронной коммерции. Рынки электронных платежей, Интернет-магазинов, Интернет-банкинга и др. Основы монетизации сетевых сообществ.

Тема 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией

Роль инновационных технологий в формировании цифровой экономики. Признаки цифровой экономики. Структура ВВП развитых стран. Принципы цифровизации современных компаний. Что такое электронный бизнес и электронная коммерция? В чем разница? Влияние информационной революции на бизнес. Возможности и угрозы. Самые дорогие стартапы и самые крупные сделки на рынке электронного бизнеса и электронной коммерции.

Тема 5. E-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией

Особенности построения системы E-маркетинга. Маркетинговые исследования. Использование на практике основных инструментов управления рекламой и продвижения бизнеса. Особенности управления взаимоотношениями с потребителем (CRM). Потребительское поведение в сети Интернет. Недобросовестная конкуренция. Защита интеллектуальной собственности. Проблема защиты информации и личных данных.

Тема 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?

Применение системного подхода в управлении качеством электронных услуг. Надежность информационных систем. Оценка качества электронных услуг. Алгоритм действий на пути к собственному бизнесу. Объем инвестиций и источники финансирования. Правовые основы защиты интеллектуальной собственности. Рыночное позиционирование. Unit-экономика. Стратегия развития. Управление рисками.

Тема 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса

Отраслевые особенности цифровизации организаций/предприятий. Особенности управления электронной коммерцией в туризме, в торговле, в сфере общественного

питания, в сфере банковских услуг и др. Управление инфраструктурой электронной коммерции. Управление электронными очередями. Дайджест прессы. Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов.

4.3. Перечень тем лекций.

№ п/п	Тема лекции	Объём, ч	
		форма обучения	
		очная	заочная
Раздел 1. Основы электронного бизнеса			
1.	Тема лекционного занятия 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	1
2.	Тема лекционного занятия 2. Модели электронного бизнеса	4	1
3.	Тема лекционного занятия 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	1
Раздел 2. Управление электронным бизнесом			
4.	Тема лекционного занятия 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	1
5.	Тема лекционного занятия 5. . Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	1
6.	Тема лекционного занятия 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	1
7.	Тема лекционного занятия 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	2
Всего.		24	8

4.4. Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ п/п	Тема практического занятия (семинара)	Объём, ч	
		форма обучения	
		очная	заочная
Раздел 1. Основы электронного бизнеса			
1.	Тема практического занятия 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	1
2.	Тема практического занятия 2. Модели электронного бизнеса	4	1
3.	Тема практического занятия 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	1
Раздел 2. Управление электронным бизнесом			
4.	Тема практического занятия 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	1
5.	Тема практического занятия 5. . Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	1
6.	Тема практического занятия 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	1
7.	Тема практического занятия 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	2
Всего.		24	8

4.5. Перечень тем лабораторных работ

Лабораторные работы не предусмотрены.

4.6. Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Материалы лекций являются основой для изучения теоретической части дисциплины и подготовки студента к практическим занятиям.

При подготовке к аудиторным занятиям студент должен:

- изучить рекомендуемую литературу;
- просмотреть самостоятельно дополнительную литературу по изучаемой теме.

Основной целью практических занятий является изучение отдельных наиболее сложных и интересных вопросов в рамках темы, а также контроль за степенью усвоения пройденного материала и ходом выполнения студентами самостоятельной работы.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ

Рефераты, расчетно-графические работы не предусмотрены

4.6.4. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объём, ч	
			форма обучения	
			очная	заочная
1.	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	1. Скoviков, А.Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие для вузов/ А.Г. Скoviков, — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 260 с. 2. Старков, А.Н. Цифровая экономика: учебное пособие / А.Н. Старков, Е.В. Сторожева. — Москва : ФЛИНТА, 2022. — 82 с.	12	18
2.	Модели электронного бизнеса		14	18
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции		14	18
4.	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией		14	18
5.	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией		14	18
6.	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?		14	18
7.	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса.		14	20
Всего			96	128

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы студентов.

Не предусмотрено.

4.7. Перечень тем и видов занятий, проводимых в интерактивной форме

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1.	Лекция	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	Интерактивная лекция	4
2.	Практические занятия	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	Дискуссии, дебаты	4

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Полное описание фонда оценочных средств текущей и промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в приложении к настоящей программе.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц	Кол-во экз. в библи.
1.	1. Скотовиков, А.Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие для вузов/ А.Г. Скотовиков, — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 260 с. ISBN 978-5-8114-9249-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система.—URL: https://e.lanbook.com/book/189400#2 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей	Электронный ресурс
2.	Старков, А.Н. Цифровая экономика: учебное пособие / А.Н. Старков, Е.В. Сторожева. — Москва : ФЛИНТА, 2022. — 82 с. — ISBN 978-5-9765-3697-5. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/348296#2 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронный ресурс
3.	Макашова, В.Н. Основы электронного бизнеса: учебный практикум / В. Н. Макашова, А. Н. Старков — Москва: ФЛИНТА, 2023. — 122 с. — ISBN 978-5-9765-3736-1. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/348266#2 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронный ресурс
4.	Каллахан, И. Практика разработки Web-страниц: учебное пособие/ И. Каллахан — М: Национальный открытый университет «ИНТУИТ», 2016. — 502 с. — Текст: электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/100376#2 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц
1.	Кудряшов, А.А. Цифровые технологии управления бизнесом: учебное пособие 2019-08-23 / А. А. Кудряшов — Самара : ПГУТИ, 2021. — 121 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/301139#2 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.
2.	Грибанов, Ю. И., Руденко, М.Н. Цифровая трансформация бизнеса: учебное пособие: учебное пособие / Ю.И. Грибанов, М.Н. Руденко — Ростов-на-Дону : РГУПС, 2021. — 213 с. — ISBN 978-5--04192-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/174008 (дата обращения: 20.04.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

6.1.3. Периодические издания

Не предусмотрены.

6.1.4. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания находятся в стадии разработки

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Название интернет-ресурса, адрес и режим доступа
1.	Научная электронная библиотека E-library. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.elibrary.ru (дата обращения: 14.04.2023).
2.	Научная библиотека открытого доступа [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 14.04.2023).
3.	Электронная библиотека HR-специалистов http://www.hrm.ru
4.	Сайт журнала «Вопросы экономики» www.vopreco.ru

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы

№ п/п	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контроль	моделирующая	обучающая
1	Лекционные, практические	Система дистанционного обучения Moodle	+	+	+

6.3.2. Аудио- и видеопособия

Аудио- и видеопособия не предусмотрены.

6.3.3. Компьютерные презентации учебных курсов

Компьютерные презентации учебных курсов не предусмотрены.

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

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
1.	Г-109 – аудитория для проведения, лекционных, семинарских лабораторных и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы, учебной практики, подготовки и проведение государственной итоговой аттестации	Компьютеры – 8 шт., рециркулятор – 1 шт., стул мягкий – 1 шт., доска для тех.пок. – 1 шт., стол компьют. – 25 шт., стул ученич. – 29 шт.
2.	Г-106 – аудитория для самостоятельной работы и индивидуальных консультаций	Стул ученич. – 1 шт., стол письм. – 10 шт., стол письменный 2х тумбовый – 3 шт., шкаф – 1 шт.
3.	Г-107 – аудитория для проведения практических занятий, самостоятельной работы	Компьютеры – 5 шт., стол 1 тумб. – 1 шт., стол аудиторн. – 11 шт., стул п/мягкий – 1 шт., стул ученич. – 12 шт., доска для тех.пок. – 1 шт., скамейка ауд. – 6 шт.
4.	Г-113 – аудитория для проведения лабораторных и практических занятий, самостоятельной работы	Компьютеры – 5 шт., рециркулятор – 1 шт., стол 1 тумб. – 2 шт., трибуна мал. – 1 шт., стул п/мягкий – 1 шт., стул ученич. – 15 шт., стол компьют. – 5 шт., скамейка аудит. – 9 шт., доска для тех.пок. – 1шт., стол парта – 11 шт.

8. Междисциплинарные связи

Протокол

согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра, с которой проводилось согласование	Предложения об изменениях в рабочей программе. Заключение об итогах согласования
«Архитектура предприятия (продвинутый уровень)»; «Управление IT-проектами».	Кафедра информационных технологий, математики и физики	согласовано

Приложение к рабочей программе дисциплины

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине (модулю) Электронный бизнес и электронная коммерция

Направление подготовки: 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Бизнес-информатика в АПК

Уровень профессионального образования: магистратура

Год начала подготовки: 2023

Луганск, 2023

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, СООТНЕСЕННЫХ С ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
						Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ОПК-4	Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	ОПК-4.1 Эффективно управляет взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности на основе применения стратегии сотрудничества	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: роль инновационных технологий в формировании цифровой экономики, признаки цифровой экономики, принципы цифровизации современных организаций социальной сферы, социально предпринимательский проект в формате электронного бизнеса, электронное предпринимательство и электронная коммерция в социальной сфере, влияние информационной революции на социальное предпринимательство: возможности и угрозы	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Тесты закрытого типа	Экзамен
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: управлять бизнес-процессами в области электронной торговли, управлять проектами по развитию электронного бизнеса и оценивать результат деятельности компании электронного бизнеса, управлять электронным бизнесом и электронной коммерцией в сфере социального предпринимательства	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Экзамен
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: навыками анализа работы системы электронной коммерции и разработки программных изменений, навыками обоснования необходимости вовлечения компании в электронный бизнес и формирования стратегии продвижения компании в среде Интернет, навыками управления интернет-проектами в сфере предпринимательства и взаимодействия с разработчиками интернет-решений	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Практические задания	Экзамен

Код контролируемой	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или)	Наименование оценочного средства	
		ОПК-4.2 Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении и несет ответственность за принятые организационно-управленческие решения, в том числе в нестандартных ситуациях	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: основные принципы функционирования современных Интернет-приложений	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Тесты закрытого типа	Экзамен
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: эффективно использовать возможности современных IT-решений для построения систем E-Business, сбора и анализа информации	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Экзамен
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: основными принципами формирования контента в социальных сервисах	Раздел 1. Основы электронного бизнеса Раздел 2. Управление электронным бизнесом	Практические задания	Экзамен

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая измерить уровень знаний.	Тестовые задания	В тесте выполнено 90-100% заданий	Оценка «Отлично» (5)
				В тесте выполнено более 75-89% заданий	Оценка «Хорошо» (4)
				В тесте выполнено 60-74% заданий	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				В тесте выполнено менее 60% заданий	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
				Большая часть определений не представлена, либо представлена с грубыми ошибками.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
2.	Опрос	Форма работы, которая позволяет оценить кругозор, умение логически построить ответ, умение продемонстрировать монологическую речь и иные коммуникативные навыки. Устный опрос обладает большими возможностями воспитательного воздействия, создавая условия для неформального общения.	Вопросы к опросу	Продемонстрированы предполагаемые ответы; правильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; есть логика рассуждений.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы; есть логика рассуждений, но неточно использован алгоритм обоснований во время рассуждений и не все ответы полные.	Оценка «Хорошо» (4)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы, но неправильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; отсутствует логика рассуждений; ответы не полные.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Ответы не представлены.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
3.	Практические задания	Направлено на овладение методами и методиками изучаемой дисциплины. Для решения предлагается решить конкретное задание (ситуацию)	Практические задания	Продемонстрировано свободное владение профессионально-понятийным аппаратом, владение методами и методиками дисциплины. Показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, при применении методов и методик дисциплины незначительные неточности, показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме, но с некоторыми неточностями.	Оценка «Хорошо» (4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом на низком уровне; допускаются ошибки при применении методов и методик дисциплины. Задание выполнено не полностью.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Не продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, методами и методиками дисциплины. Задание не выполнено.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
5.	Экзамен	Контрольное мероприятие, которое проводится по окончании изучения дисциплины.	Вопросы к экзамену	<p>Показано знание теории вопроса, понятийно-терминологического аппарата дисциплины; умение анализировать проблему, содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса; глубоко понимать материал; владение аналитическим способом изложения вопроса, научных идей; навыками аргументации и анализа фактов, событий, явлений, процессов.</p> <p>Выставляется обучающемуся, полно, подробно и грамотно ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора.</p>	Оценка «Отлично» (5)
				<p>Показано знание основных теоретических положений вопроса; умение анализировать явления, факты, действия в рамках вопроса; содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса, но имеет место недостаточная полнота ответов по излагаемому вопросу.</p> <p>Продемонстрировано владение аналитическим способом изложения вопроса и навыками аргументации.</p> <p>Выставляется обучающемуся, полностью ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора, но допустившему при ответах незначительные ошибки, указывающие на наличие несистемности и пробелов в знаниях.</p>	Оценка «Хорошо» (4)
				<p>Показано знание теории вопроса фрагментарно (неполнота изложения информации; оперирование понятиями на бытовом уровне); умение выделить главное, сформулировать выводы, показать связь в построении ответа не продемонстрировано. Владение</p>	Оценка «Удовлетворительно» (3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				<p>аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся допустил существенные ошибки при ответах на вопросы билетов и вопросы экзаменатора.</p> <p>Знание понятийного аппарата, теории вопроса, не продемонстрировано; умение анализировать учебный материал не продемонстрировано; владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся не ответил на один или два вопроса билета и дополнительные вопросы экзаменатора.</p>	<p>Оценка «Неудовлетворительно» (2)</p>

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Оценочные средства для проведения текущего контроля

Текущий контроль осуществляется преподавателем дисциплины при проведении занятий в форме тестовых заданий, устного опроса и практических заданий.

ОПК-4 Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.

ОПК-4.1 Эффективно управляет взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности на основе применения стратегии сотрудничества

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: роль инновационных технологий в формировании цифровой экономики, признаки цифровой экономики, принципы цифровизации современных организаций социальной сферы, социально предпринимательский проект в формате электронного бизнеса, электронное предпринимательство и электронная коммерция в социальной сфере, влияние информационной революции на социальное предпринимательство: возможности и угрозы.

Тестовые задания закрытого типа

1. Утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену» относится к Интернет-аукциону вида ... (выберите один вариант ответа):
 - а) аукцион одновременного предложения;
 - б) стандартный аукцион;
 - в) голландский аукцион;
 - г) аукцион закрытых предложений;
 - д) двойной аукцион.
2. Покупатели, обычно посещающие сайты известных и заслуживающих доверия продавцов, больше всего удовлетворенные электронной коммерцией и проводящие больше всех времени в сети относятся к категории (выберите один вариант ответа):
 - а) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
 - б) «Brand Loyalists» (любители известных марок)
 - в) «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)
 - г) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
 - д) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
3. Покупатели, покупающие в сети из-за удобства и для экономии времени относятся к категории (выберите один вариант ответа):
 - а) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)
 - б) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
 - в) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
 - г) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
 - д) «Brand Loyalists» (любители известных марок)
4. Дискуссионные листы создаются для ... (выберите один вариант ответа)
 - а) определенной целевой аудитории
 - б) рассылки индивидуальных писем
 - в) обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме

г) контроля аудитории

д) сбора данных

5. Утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)

а) интернет-экономики

б) традиционной экономики

в) рыночной экономики

г) межотраслевого баланса

д) производственных связей

Ключи

1.	б
2.	б
3.	б
4.	в
5.	а

6. Прочитайте текст и установите соответствие. Принципы успеха в электронной коммерции обусловлены ее функциональными особенностями. Соотнесите принципы успеха в электронной коммерции с ее функциональными особенностями.

<i>Принципы успеха в электронной коммерции</i>	<i>Функциональные особенности электронной коммерции</i>
1. Индивидуальное обслуживание клиентов фирмы	а) Скорость функционирования предприятия
2. Гибкость фирмы в подходе к бизнесу	б) Динамическое брокерство
3. Скорость реакции на запросы клиентов	в) Создание структуры динамических партнерских отношений с торговыми компаниями
4. Готовность предприятия к «сжатию» бизнес-процессов	г) Разработка схемы оперативной работы с партнерами
5. Увеличение количества партнеров	д) Поддержка комплекса отношений между бизнес-партнерами, выходящих за пределы заказов и расчетов

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4	5
д	в	б	а	г

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: управлять бизнес-процессами в области электронной торговли, управлять проектами по развитию электронного бизнеса и оценивать результат деятельности компании электронного бизнеса, управлять электронным бизнесом и электронной коммерцией в сфере социального предпринимательства.

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Что такое электронная коммерция?
2. Из каких процессов состоит цикл электронной коммерции?
3. Что называется электронным рынком?
4. Что необходимо сделать при создании Интернет-магазина?
5. Что такое Интернет-магазин?

Ключи

1.	Приобретение или продажа товара с помощью электронных носителей, через сеть Интернет или подобную.
2.	Доступ к информации, оформление заказа, оплата, выполнение заказа, а также послепродажное обслуживание и поддержка.

3.	Использование новейших информационных технологий для взаимодействия между субъектами бизнес-процесса или субъектами предпринимательской деятельности с целью повышения эффективности работы с клиентами, поставщиками и бизнес-партнерами включая продажу, маркетинг, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку пользователей и поддержку партнерских отношений.
4.	Перевести в Web-формы прайс-лист и систему заказов фирмы
5.	Специализированный Web-сайт, предназначенный для продвижения товаров на рынке, увеличения объемов продаж фирмы, привлечения новых покупателей

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «владеть»: навыками анализа работы системы электронной коммерции и разработки программных изменений, навыками обоснования необходимости вовлечения компании в электронный бизнес и формирования стратегии продвижения компании в среде Интернет, навыками управления интернет-проектами в сфере социального предпринимательства и взаимодействия с разработчиками интернет-решений.

Практические задания:

1. Напишите программу для размещения изображения на сайте Интернет-магазина.
2. Напишите программу для выравнивания изображения по левому краю на сайте Интернет-магазина.
3. Напишите программу для создания отступа между изображением и текстом на сайте Интернет-магазина.
4. Напишите программу для размещения изображения в качестве ссылки на сайте Интернет-магазина.
5. Напишите программу для создания рамки вокруг изображения на сайте Интернет-магазина.

Ключи

1.	<pre><html> <head> <title>Тег img</title> </head> <body> Остальное содержимое документа </body> </html></pre>
2.	<pre><html> <head> <title>Тег img с параметром align="left"</title> </head> <body> Картинка слева, а текст обтекает ее справа и этот текст может занимать несколько строчек. </body> </html></pre>
3.	<pre><html> <head> <title>Тег img с отступами</title> </head> <body> </body> </html></pre>

4.	<pre> <html> <head> <title>Изображение-ссылка</title> </head> <body> </body> </html> </pre>
5.	<pre> <html> <head> <title>Изображение в рамке</title> </head> <body> </body> </html> </pre>

ОПК-4.2 Соблюдает этические нормы в межличностном профессиональном общении и несет ответственность за принятые организационно-управленческие решения, в том числе в нестандартных ситуациях.

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: основные принципы функционирования современных Интернет-приложений.

Тестовые задания закрытого типа

1. Утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)
 - а) традиционной экономики
 - б) Интернет – экономики
2. Утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)
 - а) Интернет – экономики
 - б) традиционной экономики
3. Утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)
 - а) традиционной экономики
 - б) Интернет – экономики
4. Утверждение: «Привлечение капитала усложнено из-за необходимого строгого обоснования его последующего использования посредством разработки бизнес-плана» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)
 - а) традиционной экономики
 - б) Интернет – экономики
5. Утверждение: «Эффективность функционирования электронного магазина обнаруживается в течении нескольких месяцев их эксплуатации» относится к модели ... (выберите один вариант ответа)
 - а) традиционной экономики
 - б) Интернет-экономики

Ключи

1.	а
2.	б
3.	б
4.	а
5.	б

6. *Прочитайте текст и установите соответствие.* Схема платежа с помощью электронных денег состоит из нескольких этапов. Установите соответствие между порядковым номером этапа и его содержанием.

Этап	Содержание этапа платежа с помощью электронных денег
1.	а) В случае подлинности электронных купюр счет продавца увеличивается на сумму покупки, а покупателю отгружается товар или предоставляется услуга
2.	б) Деньги предоставляются эмитенту, который проверяет их подлинность
3.	в) Покупатель перечисляет электронные деньги на сервер продавца за покупку
4.	г) Покупатель выбирает систему платежа
	д) Покупатель заранее обменивает реальные деньги на электронные

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4
д	в	б	а

2. Известно, что неупорядоченная?

- а);
- б);
- в);
- г).

Организируйте их так, как на самом деле осуществляются платежи по этой схеме и выберите правильный ответ

гавб

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: эффективно использовать возможности современных IT-решений для построения систем E-Business, сбора и анализа информации.

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в использовании базы данных, в которой заложена информация, способная влиять на взаимодействие потребителей или покупателей?

2. Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в новом понимании и оценке своих позиций в конкурентной борьбе?

3. Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в скорости функционирования предприятия?

4. Какой из принципов успеха в электронной коммерции предполагает динамическое брокерство?

5. Какие направления электронной коммерции существуют?

Ключи

1.	Индивидуальное обслуживание клиентов фирмы.
2.	Гибкость фирмы в подходе к бизнесу.
3.	Готовность предприятия к «сжатию» бизнес-процессов.
4.	Скорость его реакции на запросы клиентов.
5.	Бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, потребитель-администрация, бизнес-администрация

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «владеть»: основными принципами формирования контента в социальных сервисах.

Практические задания:

1. Напишите программу для создания нумерованного списка на сайте Интернет-магазина.
2. Напишите программу для создания маркированного списка на сайте Интернет-магазина.
3. Напишите программу для создания списка определений на сайте Интернет-магазина.
4. Напишите программу для создания многоуровневого списка на сайте Интернет-магазина.
5. Напишите программу для вставки фонового изображения на сайте Интернет-магазина.

Ключи

1.	<pre><html> <head> <title>html нумерованные списки</title> </head> <body> товар 1 товар 2 товар 3 </body> </html></pre>
2.	<pre><html> <head> <title>html маркированные списки</title> </head> <body> товар 1 товар 2 товар 3 </body> </html></pre>
3.	<pre><html> <head> <title>Списки определений</title> </head> <body> <dl> <dt>Термин 1</dt> <dd>Определение термина 1</dd> <dt>Термин 2</dt> <dd>Определение термина 2</dd> </dl> </body> </html></pre>
4.	<pre><html> <head> <title>Многоуровневый список</title></pre>

	<pre> </head> <body> Группа товаров 1 товар 1 товар 2 Группа товаров 2 товар 1 товар 2 </body> </html> </pre>
5.	<pre> <html> <head> <title>Фоновое изображение</title> </head> <body background=" ../images/fon.gif" bgcolor="pink"> Здесь содержание документа </body> </html> </pre>

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме устного экзамена.

Вопросы для экзамена

1. Ключевые понятия бизнеса и его участников. Сущность коммерческой организации и её виды. Принципы разделения коммерческих организаций.
2. Понятия акционерного общества. Виды акционерных обществ. Их различия.
3. Понятие хозяйственных товариществ. Формы и содержание хозяйственных товариществ.
4. Понятие хозяйственных обществ. Формы и содержание хозяйственных обществ.
5. Понятие общества с ограниченной ответственностью. Сущность и особенности Индивидуального предпринимателя.
6. Содержание компаний: национальных, смешанных, международных.
7. Понятие «акция», виды акций. Особенности привилегированных акций.
8. Сущность бизнес-идеи. Генерация бизнес-идей: SWOT-анализ, PEST-анализ и анализ пяти сил Портера.
9. Понятие бизнес-процесса. Основные категории бизнес-процесса, его задача и виды. Система механизмов управления бизнес-процессов.
10. Концепции инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов и её преимущество.
11. Принципы системного подхода управления. Принципы традиционного подхода управления.
12. Эволюционные аспекты цифровизации экономики.
13. Сущность современных процессов, происходящих в экономике и превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения. Ключевыми признаками информационного общества.

14. Понятия: цифровая инфраструктура; цифровизация экономики; «постиндустриальное общество». Этапы становления цифровой экономики.
15. Ключевыми предпосылками становления цифровой экономики. Подходы к построению цифровой экономики. Таргетирование в интернет-сети.
16. Подход построения цифровой экономики и условия созданные государством - благоприятная среда для функционирования цифровой экономики (стимулирует переход бизнеса в новый сектор); комплекс взаимосвязанных мер нормативно-правового, экономического, социального характера и наличие технологической базы; наличие достаточного количества независимых субъектов экономики – частный бизнес.
17. Сущность планового подхода развития инфраструктуры и его преимущества. Факторы, ставшие характерными для современного общества.
18. Электронный бизнес (E-Business). Онлайн и оффлайн — транзакция. Механизм проведения транзакций.
19. Современные характеристики цифровой экономики. Основные факторы цифровой экономики. Причины, мешающие развитию электронного бизнеса в России.
20. Классификации моделей E-Business: Тиммерса, Тапскотта, Эпплгейт, Раппы, А. Остелвальдер. Практический смысл этих классификаций.
21. Девять блоков бизнес-модели А. Остелвальдера. Карта эмпатии. Шаблон ценностного предложения. Канва бизнес-модели.
22. Набор возможностей для потенциальных потребителей через сеть «Интернет». Переход от онлайн-бизнес- операций к бизнес-процессам реального мира.
23. Основная идея E-business сформулированная Тони Шей. Бизнес-модель Zappos. Ключевой элемент бизнес-модели Zappos – корпоративная культура.
24. Понятие социальных медиа и их роль в электронном бизнесе. Задачи социальных медиа (Social Media).
25. Направления социальных медиа. Продвижение в социальных сетях и отличие их от продвижения сайта. Обратная связь с клиентами.
26. Понятие транзакции. Классификация и виды транзакции. Механизмы проведения транзакций.
27. Понятие информационная безопасность. Защита информации. Требования по обеспечению безопасности в различных автоматизированных информационных системах (АИС).
28. Виды угроз безопасности информации. Методы обеспечения защиты информации. Основные каналы утечки информации.
29. Основные мероприятия по обеспечению информационной безопасности.
30. Подходы к снижению рисков и вероятных угроз безопасности организации.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Текущий контроль

Тестирование для проведения текущего контроля проводится с помощью Системы дистанционного обучения или компьютерной программы КТС-2,0. На тестирование отводится 10 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 10 вопросов. Количество возможных вариантов ответов – 4 или 5. Студенту необходимо выбрать один правильный ответ. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 10 баллов. Шкала перевода: 9-10 правильных ответов – оценка «отлично» (5), 7-8 правильных ответов – оценка «хорошо» (4), 6 правильных ответов – оценка «удовлетворительно» (3), 1-5 правильных ответов – оценка «не удовлетворительно» (2).

Опрос как средство текущего контроля проводится в форме устных ответов на вопросы. Студент отвечает на поставленный вопрос сразу, время на подготовку к ответу не предоставляется.

Практические задания как средство текущего контроля проводятся в письменной форме. Студенту выдается задание и предоставляется 10 минут для подготовки к ответу.

Промежуточная аттестация

Экзамен проводится в устной форме. Из экзаменационных вопросов составляется 20 экзаменационных билетов. Каждый билет состоит из трех вопросов. Комплект экзаменационных билетов представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

На подготовку к ответу студенту предоставляется 20 минут.