

Частное образовательное учреждение высшего образования "Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Для

Н.А.Еськова

31 августа 2023 г.

Электронная коммерция

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за **Кафедра прикладной информатики и математики**
Учебный план 38.03.06 Торговое дело
Профиль "Коммерция"

Квалификация **Бакалавр**
Общая трудоемкость **5 ЗЕТ**
Форма обучения **очная**

Часов по учебному плану	180	Виды контроля в семестрах: экзамены 6
в том числе:		
аудиторные занятия	71,6	
самостоятельная работа	74	
часов на контроль	34,4	

Форма обучения **очно-заочная**

Часов по учебному плану	180	Виды контроля в семестрах: экзамены 7
в том числе:		
аудиторные занятия	17,6	
самостоятельная	153,4	
часов на контроль	9	

Форма обучения **заочная**

Часов по учебному плану	180	Виды контроля на курсах: экзамены 4
в том числе:		
аудиторные занятия	17,6	
самостоятельная	155	
часов на контроль	7,4	

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
Неделя	14 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	28	28	28	28
Практические	42	42	42	42
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	71,6	71,6	71,6	71,6
Контактная работа	71,6	71,6	71,6	71,6
Сам. работа	74	74	74	74
Часы на контроль	34,4	34,4	34,4	34,4
Итого	180	180	180	180

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
Неделя	15 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	153,4	153,4	153,4	153,4
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	180	180	180	180

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
Вид занятий	УП	РП		
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	155	155	155	155
Часы на контроль	7,4	7,4	7,4	7,4
Итого	180	180	180	180

Программу составил(и):
к.э.н., доцент, Рашидов Олег Ибрагимович



Рецензент(ы):
к.э.н., доцент Афанасьева Л.А

Рабочая программа дисциплины
Электронная коммерция

разработана в соответствии с ФГОС ВО:
Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)

составлена на основании учебного плана:
38.03.06 Торговое дело
Профиль "Коммерция"
утвержденного учёным советом вуза от 30.08.2024 протокол № 1.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры
Кафедра прикладной информатики и математики

Протокол от 30.08.2023 г. № 1
Срок действия программы: 2023-2024 уч.г.
Зав. кафедрой Федоров Андрей Викторович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры

Кафедра прикладной информатики и математики

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Федоров Андрей Викторович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры

Кафедра прикладной информатики и математики

Протокол от _____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Федоров Андрей Викторович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры

Кафедра прикладной информатики и математики

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Федоров Андрей Викторович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры

Кафедра прикладной информатики и математики

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Федоров Андрей Викторович

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
1.1	Цель: формирование знаний и умений в области совершения коммерческих операций и управления различными торговыми процессами с применением электронных средств обмена данными.
1.2	Задачи: <ul style="list-style-type: none"> – исследование современных типологий электронной коммерции, технических и программных средств, применяемых в электронной коммерции; – изучение особенностей работы интернет-магазинов; – изучение методов оценки эффективности деятельности в сфере разработки проектов, связанных с электронным бизнесом; – владение инструментарием электронного бизнеса и особенностями работы на различных сегментах рынка; – владение навыками использования инструментальных программных средств разработки и сопровождения систем электронной коммерции.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ	
Цикл (раздел) ОП:	Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Коммерческая логистика
2.1.2	Организация транспортно-складских процессов
2.1.3	Организация, технология и проектирование предприятий торговли
2.1.4	Сервисная деятельность
2.1.5	Товароведение продовольственных товаров
2.1.6	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
2.1.7	Коммерческая деятельность
2.1.8	Мерчендайзинг
2.1.9	Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров
2.1.10	Управление торгово-технологическими процессами
2.1.11	Торговое дело
2.1.12	Экономический анализ
2.1.13	Бухгалтерский учет
2.1.14	Маркетинг
2.1.15	Основы менеджмента
2.1.16	Информатика
2.1.17	Экономическая теория
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Документационное обеспечение управления
2.2.2	Техническая оснащенность и охрана труда на предприятиях торговли
2.2.3	Управление качеством в коммерческой деятельности
2.2.4	Маркетинговые исследования
2.2.5	Маркетинговые коммуникации
2.2.6	Информационные системы управления организациями торговли
2.2.7	Организация торговой деятельности
2.2.8	Экономическое управление бизнесом
2.2.9	Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка
2.2.10	Управление ценовой политикой
2.2.11	Производственная: торгово-технологическая практика
2.2.12	Преддипломная практика
2.2.13	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-3.1: Выбирает и оценивает эффективные каналы продаж, в т.ч. цифровые
--

Знать: основы работы каналов продаж
--

Уметь: применять основные принципы организации работы каналов продаж, в т.ч. цифровых
--

Владеть: методами оценки эффективных каналов продаж
--

ПК-1.1: Регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию
--

Знать: понятия процессов хранения, инвентаризации
--

Уметь: определять качество продукции

Владеть: навыками выявления соответствий по качеству и количеству
--

ПК-2.3: Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде

Знать: основы закупочной деятельности
--

Уметь: формировать алгоритм закупочной деятельности предприятий торговли

Владеть: методикой осуществления закупок в цифровой среде
--

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1 Знать:

3.1.1	- основные понятия, цели, классификацию электронной коммерции и характеристику отдельных ее видов;
-------	--

3.1.2	- основные направления информационно-коммуникационных технологий;
-------	---

3.1.3	- способы работы с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах.
-------	---

3.2 Уметь:

3.2.1	- работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах;
-------	---

3.2.2	- применять полученные знания в области электронной коммерции в профессиональной деятельности;
-------	--

3.2.3	- совершенствовать коммерческие операции с применением электронных средств обмена данными.
-------	--

3.3 Владеть:

3.3.1	- навыками использования информационных технологий;
-------	---

3.3.2	- навыками совершенствования коммерческой деятельности с применением электронной коммерции;
-------	---

3.3.3	- способами работы с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах.
-------	---

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) очная форма обучения							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Теоретические основы электронной коммерции	6	5/2/3	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
2.	Развитие электронной коммерции	6	5/2/3	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
3.	Разработка стратегий каналов распределения	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
4.	Платежные системы электронной коммерции	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
5.	Инструменты Интернет-маркетинга	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
6.	Организация розничной торговли в Интернете	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	10
7.	Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции.	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	10
8.	Безопасность электронной коммерции	6	10/4/6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	9
9.	Экзамен	6	36	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	

очно-заочная форма обучения							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Теоретические основы электронной коммерции	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19,4
2.	Развитие электронной коммерции	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
3.	Разработка стратегий каналов распределения	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
4.	Платежные системы электронной коммерции	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
5.	Инструменты Интернет-маркетинга	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3	6.1.1.1 6.1.1.2	0	19

				ПК-3.1	6.1.1.3		
6.	Организация розничной торговли в Интернете	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	20
7.	Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции.	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
8.	Безопасность электронной коммерции	7	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
9.	Экзамен	7	10,6	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	

заочная форма обучения							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Теоретические основы электронной коммерции	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
2.	Развитие электронной коммерции	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
3.	Разработка стратегий каналов распределения	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
4.	Платежные системы электронной коммерции	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
5.	Инструменты Интернет-маркетинга	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	20
6.	Организация розничной торговли в Интернете	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	20
7.	Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции.	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	20
8.	Безопасность электронной коммерции	4	2/1/1	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	19
9.	Экзамен	4	9	ПК-1.1 ПК- 2.3 ПК-3.1	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**5.1. Контрольные вопросы и задания****Вопросы к экзамену**

1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
2. Основные достижения электронной коммерции для мировой экономики.
3. Определение электронной коммерции. Какие стороны деловых отношений охватывает электронная коммерция.
4. Классификация видов бизнеса (по сфере деятельности), основанных на электронной коммерции.
5. Классификация бизнес-процессов.
6. Объекты и субъекты систем электронной коммерции.
7. Способы расчетов в системах электронной коммерции. Основные виды платежных систем электронной коммерции.
8. Достоинства и недостатки основных схем расчетов.
9. Классификация пользователей систем электронной коммерции.
10. Классификация объектов (товаров и услуг) и способов их доставки.
11. Основные тенденции развития телекоммуникационных систем.
12. Перспективы развития информационно-коммуникационных технологий в России.
13. Понятие электронной торговли.
14. Инструментарий электронной коммерции, классификация инструментов.
15. Классификаторы, их определение и характеристика.
16. Классификация систем электронной коммерции.
17. Организация информационно-аналитической системы в электронной коммерции.
18. Принципы построения систем электронной коммерции.
19. Финансовые услуги. Банковские услуги населению (homebanking).
20. Архитектура функционирования и построения систем электронного виртуального бизнеса (ЭВБ).
21. Техничко-экономические показатели систем электронного виртуального бизнеса (ЭВБ).
22. Эффективность электронной коммерции. Основные понятия, их определения и характеристика.
23. Методика оценки эффективности электронной коммерции.
24. Оценка экономического преимущества электронного виртуального бизнеса (ЭВБ) перед традиционными системами.
25. Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
26. Интернет-среда - новый дистрибутивный канал.
27. Виды коммуникационных моделей.
28. Существующая нормативно-правовая база в области систем электронного виртуального бизнеса (ЭВБ).
29. Влияние законодательной базы на архитектуру построения аппаратно- программных средств систем (ЭВБ).
30. Определение понятий безопасность, угроза, защита. Комплексная система обеспечения безопасности. Объекты защиты.
31. Интересы субъектов электронной коммерции в сфере обеспечения безопасности. Виды и источники угроз безопасности электронной коммерции.
32. Объекты защиты в системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Модель потенциального нарушителя.
33. Понятие о системе обеспечения безопасности электронной коммерции. Характеристика основных принципов и способов обеспечения безопасности электронной коммерции.
34. Место и роль информационной безопасности в системе обеспечения безопасности электронной коммерции.
35. Характеристика организационных мер обеспечения информационной безопасности электронной коммерции.
36. Классификация и общие требования к техническим средствам обеспечения безопасности электронной коммерции.
37. Характеристики технических систем управления доступом, систем регистрации и учета, криптографических систем, и систем обеспечения целостности информации.

38. Характеристики и принципы функционирования систем обеспечения безопасности электронных платежей.
39. Экономическая оценка мероприятий по обеспечению безопасности в системе электронной коммерции.
40. Правовые аспекты электронной коммерции.
41. Текущее состояние и перспективы развития систем интернет-платежей в РФ.
42. PR (публик рилейшенс) в интернете: особенности, примеры.
43. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия, примеры.
44. Internet-аукцион, типы, примеры (в мире, в РФ).
45. Мошенничество в интернете.
46. Электронные деньги. Системы WEB Money и Яндекс.Деньги.
47. Форумы, чаты, электронная почта, блоги, социальные сети и их роль в электронной коммерции.
48. Факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России.
49. Актуальные проблемы организации международной электронной коммерции.
50. Особенности инвестирования в электронной коммерции.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов

1. Преимущества ведения электронного бизнеса в рамках одной организации.
2. Направления и эффективность бизнеса вокруг Интернета.
3. Развитие электронного франчайзинга.
4. Электронное страхование.
5. Новые виды коммерческих операций, поддерживаемых технологиями компьютерных сетей.
6. Сетевая экономика как среда электронного бизнеса
7. Электронная торговля как составная часть электронной коммерции.
8. Основные звенья электронной торговли.
9. Технология частичной электронной коммерции.
10. Технология полной электронной коммерции.
11. Система электронной коммерции B2B. Принципы построения и функционирования.
12. Система электронной коммерции B2C. Принципы построения и функционирования.
13. Бизнес - модели присутствия в сети.
14. Сравнительная характеристика Интернет-порталов и корпоративных порталов.
15. Электронные рынки.
16. Электронные закупки.
17. Электронная дистрибуция.
18. Реорганизация бизнес - процесса (Business Process Reengineering).
19. Технология электронного аукциона.
20. Модели организации виртуальных торговых площадок.
21. Виртуальные супермаркеты.
22. Европейский форум электронного бизнеса (ЕЕМА).
23. Формирование рейтингов в сети (на примере электронных магазинов, порталов и т.д.).
24. Многомерные электронные аукционы.
25. Электронные тендеры, (тендерные торги).

Темы эссе

1. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
2. Электронная коммерция: ее история и преимущества.
3. Эволюция электронного бизнеса.
4. Влияние электронной коммерции на деловой мир.
5. Тенденции развития систем бизнес-государство и государство- потребитель.
6. Экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях.
7. Актуальные направления и эффективность бизнеса в Интернете.
8. Факторы, обуславливающие развитие электронной коммерции.

9. Влияние экономических санкций на электронную коммерцию.

10. Правовое регулирование электронной коммерции.

5.3. Фонд оценочных средств

Оценочные материалы для текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы рассмотрены и одобрены на заседании кафедры от «30» августа 2023 г. протокол № 1, являются приложением к рабочей программе.

5.4. Перечень видов оценочных средств

практические задания, кейсы, эссе, тест, ситуационные задачи

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

6.1.1.1. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081831> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.1.2. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093667> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.1.3 Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 192 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1758036> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.2. Дополнительная литература

6.1.2.1 Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л. А. Брагин, Т. В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043397> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.2.2 Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н. И. Денисова. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. - 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1064903> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.2.3 Меняев, М. Ф. Цифровая экономика предприятия: учебник / М.Ф. Меняев. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1045031. - ISBN 978-5-16-015656-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1217285> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.2.4 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563. - ISBN 978-5-16-012977-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/939763> (дата обращения: 08.08.2024).

6.1.2.5 Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты: монография / Г.В. Савицкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 291 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/23374. - ISBN 978-5-16-105335-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1039177> (дата обращения: 08.08.2024).

- 6.1.2.6 Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 608 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/13326. - ISBN 978-5-16-103352-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063318> (дата обращения: 08.08.2024).
- 6.1.2.7 Синяева, И. М. Маркетинг в предпринимательской деятельности : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. — 6-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 266 с. - ISBN 978-5-394-03160-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093517> (дата обращения: 08.08.2024).
- 6.1.2.8 Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: учебное пособие / Ю.Д. Романова, Л.П. Дьяконова, Н.А. Женова [и др.]. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 257 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Учебники для программы MBA). — DOI 10.12737/1073931. - ISBN 978-5-16-017053-4. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1073931> (дата обращения: 08.08.2024).
- 6.1.2.9 Цифровой бизнес: учебник / под науч. ред. О. В. Китовой. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 418 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-013017-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1659834> (дата обращения: 08.08.2024).

6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Windows 7 (операционная система, договор № 48509295 от 17.05. 2011)
6.3.1.2	Consultant Plus (правовая информационная система, договор №459363 от 21.11.2019, российское ПО)
6.3.1.3	Lazarus (открытая среда разработки программного обеспечения на языке Object Pascal для компилятора Free Pascal, открытое ПО)
6.3.1.4	OpenOffice (комплект офисного ПО, открытое ПО)
6.3.1.5	Gimp (свободно распространяемый растровый графический редактор, открытое ПО)
6.3.1.6	NVDA (ПО для помощи людям с ОВЗ управлять компьютером, открытое ПО)
6.3.1.7	MS Office 2007 (комплект офисного ПО, лицензия №43224817 от 19.12.2007)
6.3.1.8	1С: Предприятие 8.3 (бухгалтерская информационная система, Учебная версия Рег. номер № 9334582, российское ПО)
6.3.1.9	Astra Linux Орел (операционная система на базе Debian GNU/Linux, открытое ПО)
6.3.1.10	LibreOffice (кроссплатформенный, свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом, открытое ПО)
6.3.1.11	Inkscape (свободно распространяемый векторный графический редактор, открытое ПО)
6.3.1.12	Geany (среда разработки программного обеспечения, написанная с использованием библиотеки GTK+ открытое ПО)
6.3.1.13	Visual Studio Code (редактор исходного кода, разработанный Microsoft для Windows, Linux и macOS, открытое ПО)
6.3.1.14	IntelliJ IDEA (интегрированная среда разработки программного обеспечения для многих языков программирования, в частности Java, JavaScript, Python, открытое ПО)

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

6.3.2.1	Открытые системы: интернет-издания по информационным технологиям
6.3.2.2	Научно-практический журнал «Учет и статистика»
6.3.2.3	Модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда (MOODLE)
6.3.2.4	Федеральный портал «Российское образование», ИСС, http://www.edu.ru/
6.3.2.5	Научная библиотека КиберЛенинка, ИСС, http://cyberleninka.ru/
6.3.2.6	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия), ИСС, http://uisrussia.msu.ru/
6.3.2.7	Федеральный портал проектов нормативных правовых актов, база данных, https://regulation.gov.ru/
6.3.2.8	Официальный интернет-портал правовой информации, база данных http://pravo.gov.ru/
6.3.2.9	Министерство финансов РФ, ИСС, https://znanium.com/

6.3.2.10	Электронно-библиотечная система Znanium.com, база данных,
6.3.2.11	Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области, база данных, https://kurskstat.gks.ru/
6.3.2.12	Федеральная служба государственной статистики, база данных, https://rosstat.gov.ru/
6.3.2.13	Российская Государственная библиотека, ИСС, http://www.rsl.ru
6.3.2.14	Электронная библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам (электронные книги), ИСС, http://www.finbook.biz
6.3.2.15	Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (электронные статьи), ИСС, http://www.ecsocman.edu.ru
6.3.2.16	Научная электронная библиотека, ИСС, http://elibrary.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. 305000, Российская Федерация, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, дом 35, Ауд. 110
7.1.1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Специализированная аудитория, оборудованная для проведения занятий по информационным технологиям
7.1.2. Столы компьютерные; стулья; стол учеб. (стол лектора); шкафы Персональные компьютеры AMD Ryzen 5 3400G/8GB/250GB; Intel Core i3/8GB/250GB доска одинарная стационарная; сплит-система; жалюзи; огнетушители; кресла; стенд, рециркулятор бактерицидный; интерактивная панель Geckotouch Interactive IP75GT-C, проектор Epson EH-TW 740
7.2. 305000, Российская Федерация, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, дом 35, Ауд. 204
7.2.1. Аудитория для самостоятельной работы
7.2.2. Столы компьютерные; стулья; персональные компьютеры IntelCorei5-3330/4GB/500 GB; жалюзи; доска маркерная; огнетушитель; сплит-система

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

<p>Методические рекомендации студентам в период работы на лекционных занятиях.</p> <p>Основу теоретического обучения студентов составляют лекции. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению студентами изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Лекции по учебной дисциплине проводятся, как правило, в виде проблемных дискуссий в форме диалога.</p> <p>Излагаемый материал может показаться студентам сложным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных источников, в том числе – зарубежных. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, студенты должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета, применения знаний на практике при решении учебных профессиональных задач. Студенты должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель. Лекционное занятие должно быть содержательным, проблемным, диалоговым, интересным, эффективным, отличаться новизной рассмотрения учебных вопросов. Студентам, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания</p>
--

во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским/практическим занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, студентам необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и умение работать в сети «Интернет».

Методические рекомендации студентам по подготовке к практическим занятиям.

По каждой теме учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у студентов, формирование и развитие у них умений и навыков применения знаний для успешного решения прикладных психологических задач. Практическое занятие проводится в соответствии с учебным планом.

Подготовка студентов к практическому занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом семинара/практического занятия;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, эссе, реферата по указанию преподавателя;
- освоение своей роли как участника тренинга или деловой игры;
- заблаговременное решение учебно-профессиональных задач к занятию.

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение студентами знаний, но и направленных на развитие у них практических умений и навыков, а также творческого мышления, научного мировоззрения, профессиональных представлений и способностей.

При подготовке к практическим занятиям студенты должны прочитать записи лекций, изучить рекомендованную литературу, ответить на вопросы и выполнить задания для самостоятельной работы. Особое внимание следует уделить осмыслению новых понятий и психологических категорий.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1–2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить в виде текстов и презентаций развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий.

Студент должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряются и поощряются инициативные выступления с докладами, эссе по темам практических занятий.

Методические рекомендации студентам по организации самостоятельной работы по изучению литературных источников.

При организации самостоятельной работы, следует обратить особое внимание на систематичность и регулярность изучения основной и дополнительной литературы, конспекта лекций, а также выполнения домашних заданий. В период изучения литературных источников необходимо так же вести конспект. В случае затруднений необходимо обратиться к преподавателю за разъяснениями. Особое внимание необходимо обратить на подготовку к практическим занятиям, предусматривающим моделирование различных ситуаций взаимного влияния людей в деятельности и общении на ЭВМ. Подготовленные студентами модели должны быть адекватными, доступными для непосредственного восприятия, конкретными, определенными, изменчивыми и т.д.

Методические рекомендации студентам по подготовке к контрольным заданиям, фиксированных выступлений и докладов к практическим занятиям.

При подготовке к докладу на практическом занятии по теме, указанной преподавателем, студент должен ознакомиться не только с основной, но и с дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада, эссе и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 20-25 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения. Особенно следует обратить внимание на безусловную обязательность решения домашних задач, указанных преподавателем к практическому занятию.

Методические рекомендации студентам по подготовке к экзамену.

При подготовке к экзамену студент должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть основные задания, выполненные самостоятельно и на практических занятиях, а также составить ответы на все вопросы, вынесенные на экзамен.