

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет журналистики

УТВЕРЖДАЮ:



Проверено на учебной работе,
подпись преподавателя – первый

Иванов А.Г.

2015г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.07 Электронная коммерция и Интернет-реклама
(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 42.03.03 Издательское дело
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) /специализация
Редакционно-издательская деятельность
(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки академическая
(академическая /прикладная)

Форма обучения заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2015

Рабочая программа дисциплины Б1.В.07 «Электронная коммерция и интернет-реклама» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (профиль) 42.03.03 Издательское дело, профиль (направленность) «Редакционно-издательская деятельность»

Программу составил канд. филол. наук, ст. преп. Носаев Д.А.



Рабочая программа дисциплины Б1.В.07 «Электронная коммерция и интернет-реклама» утверждена на заседании кафедры издательского дела, рекламы и медиатехнологий

протокол № 8 «22» апреля 2015г.

Заведующий кафедрой (разработчика) Кравченко Н.П.

подпись

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры издательского дела, рекламы и медиатехнологий

протокол № 8 «22» апреля 2015г.

Заведующий кафедрой (выпускающей) Кравченко Н.П.

подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета журналистики

протокол № 09-15 «26» мая 2015г.

Председатель УМК факультета Демина Л.И.



подпись

Эксперты:

Немец Георгий Николаевич, доцент кафедры рекламы и связей с общественностью ФГБОУ ВО «КубГУ»

Бондаренко Ольга Александровна, генеральный директор, главный редактор ООО «Редакция газеты «Зори» (Северский район)

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цели дисциплины

Дисциплина Б1.В.07 «Электронная коммерция и интернет-реклама» относится к числу специальных, формирующих профессиональные навыки в сфере использования современных информационных технологий для коммерческой деятельности. В процессе освоения дисциплины у студентов формируются знания, а также приобретаются способности и навыки по базовым технологиям электронного бизнеса и коммерции

Цель курса - раскрыть сущность электронной коммерции, механизм ее реализации на предприятиях и в организациях торговли и сферы услуг; привить будущим специалистам знания, умения и навыки в области методологии электронной коммерции и ее активного использования в коммерческой деятельности.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

- обладать профессиональной компетенцией в области методологии электронной коммерции;
- знать механизм использования основных форм электронной коммерции на предприятиях торговли и сферы услуг;
- знать организацию коммерческой деятельности, базирующейся на использовании информационных технологий;
- уметь осуществлять коммерческие сделки в сетях.

В процессе изучения дисциплины рассматриваются методологические основы, место и роль электронной коммерции в осуществлении бизнеса предприятиями торговли и сферы услуг, формулируются основные принципы создания и механизм использования форм электронной коммерции, ее практического осуществления. Это позволяет студентам грамотно пользоваться терминологией; разбираться в существующих системах электронной коммерции, в практическом применении сетевых компьютерных технологий при организации торговых процессов и создании единых технологических цепей; понимать механизмы осуществления бизнес-процессов электронным образом; воспринимать новые подходы к созданию современных интегрированных торговых систем; принимать обоснованные решения по совершенствованию деятельности торговых предприятий за счет активного использования концепции электронной коммерции.

1.2 Задачи дисциплины

- дать студентам представление о использовании основных форм электронной коммерции на предприятиях торговли и сферы услуг - познакомить со способами эффективного использования Интернета в различных сферах бизнеса;
- выработать у студентов представление о правилах, принципах и методах организации коммерческой деятельности, базирующейся на использовании информационных технологий
- сформировать у студентов представление о различных сервисах Интернета (поисковые системы, электронная почта, системы мгновенного обмена сообщениями) и их эффективном использовании в бизнесе.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

При изучении дисциплины используются знания, полученные в ходе изучения курсов «Информационные технологии в издательском деле», «Программные средства обработки

информации». Изучение дисциплины «Электронная коммерция и интернет-реклама» расширяет знания, полученные в ходе изучения курсов «Современное издательское дело», «Технологии web-издательства», «Маркетинг в издательском деле».

Дисциплина «Электронная коммерция и интернет-реклама» закладывает основы для усвоения следующих дисциплин: «Маркетинг в издательском деле», «Распространение печатных и электронных изданий».

Курс проявляется в межпредметных связях по такому научному направлению, как «Информационные и мультимедийные технологии в профессиональной сфере».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В процессе изучения дисциплины «Электронная коммерция и интернет-реклама» у студента должны формироваться профессиональные компетенции: ПК-14, ПК-28, ПК-29.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1	ПК-14	Способность обеспечивать информационно-библиографическое и рекламное сопровождение проектной издательской деятельности	принципы, методы, процедуры и содержание работы по электронному бизнесу и коммерции в сети Интернет	применить методы и процедуры работы по ведению бизнесу и коммерции в сети Интернет	методами и технологиями подготовки медиапродукта в разных знаковых системах (вербальной, аудио-, видео-, графика, анимация)
2	ПК-28	способностью участвовать в маркетинговых мероприятиях издательства	основные маркетингово-исследовательские концепции	формировать маркетинговую политику издательского предприятия	основными технологиями распространения издательской продукции
3	ПК-29	Способность взаимодействовать с рекламодателями и рекламными агентствами	технологии формирования информационного пространства в издательском деле	разрабатывать предложения по организации информационного пространства с использованием современных технологий	методами и технологиями взаимодействия с рекламодателями и рекламными агентствами в сети Интернет

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц 180 часов, их распределение по видам работ представлено в таблице.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		8	9		
Аудиторные занятия (всего)	16	8	8		
В том числе:					
Занятия лекционного типа	4	4			
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	6	2	4		
Лабораторные занятия	6	2	4		
Самостоятельная работа (всего)	151	60	91		
В том числе:					
КСР					
Проработка учебного (теоретического) материала	110	40	70		
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	41	20	21		
Контроль	12,5	3,8	8,7		
ИКР	0,5	0,2	0,3		
Промежуточная аттестации (экзамен)			экз		
Общая трудоемкость час зач. ед.	180	72	108		
	5	2	3		

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		5	6		
Контактная работа, в том числе:					
Аудиторные занятия (всего):	16	8	8		
Занятия лекционного типа	4	4			
Лабораторные занятия	6	2	4		
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	6	2	4		
Иная контактная работа:					
Контроль самостоятельной работы (КСР)					
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,5	0,2	0,3		
Самостоятельная работа, в том числе:					
Курсовая работа					
Проработка учебного (теоретического) материала	113	46	67		
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	30	10	20		
Реферат					
Подготовка к текущему контролю	8	4	4		
Контроль:					
Подготовка к экзамену	12,5	3,8	8,7		
Общая трудоемкость	час.	180	72	108	
	в том числе контактная работа	16,5	8,2	8,3	
	зач. ед	5	2	3	

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

8-й семестр

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоя-тельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Концепция электронного бизнеса	6	2			4
2.	Эволюция электронного бизнеса	5	1			4
3.	Категории электронного бизнеса	7	1			6
4.	Электронная коммерция как форма ведения бизнеса	7		1		6
5.	Системы ЭК	5		1		4
6.	Формы электронной коммерции	5			1	4
7.	Предложение товаров в сетях	11			1	10
8.	Электронная продажа товаров	10				10
9.	Средства и системы платежей	10				10
10.	Обзор пройденного материала. Прием зачета	2				2
	<i>Итого по дисциплине:</i>		4	2	2	60

9-й семестр

№ раз-дела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоя-тельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Сущность коммуникации и ее модели в электронной среде	20				20
2.	Реклама в сетях	22			2	20
3.	Средства рекламы	24		4		20
4.	Организационное регулирование работы в интернете	22			2	20
5.	Правовые основы электронной коммерции в России	11				11
	<i>Итого по дисциплине:</i>			4	4	91

2.3 Содержание разделов дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Концепция электронного бизнеса	Понятия Интернет и Всемирная паутина. Сетевая экономика как сетевая системная организованная пространственная структура взаимоотношений экономических субъектов. Сетевая экономика – особенности, недостатки.	ПР, Р, Т
2.	Эволюция электронного бизнеса	Электронный бизнес, электронная коммерция. Банки → Страхование → СМИ → Торговля → Телекоммуникации → Транспорт → Поставки. Три этапа в развитии электронного бизнеса	ПР, Р, Т
3.	Категории электрон-	<i>категории:</i>	ПР, Р, Практ

	ного бизнеса	в рамках одной организации; в рамках нескольких организаций; для потребителей. виды деятельности: электронное банковское дело; электронная коммерция; электронные НИОКР электронный франчайзинг; электронное казино; электронное обучение; электронные брокерские услуги; электронное страхование.	
4.	Электронная коммерция как форма ведения бизнеса	Составляющие электронной коммерции: участники; процессы; сети. Процессы, которые являются содержанием коммерческой сделки, характерны и для электронной коммерции. Спектр бизнес-процессов: обмен информацией; установление контактов между потенциальными заказчиками и поставщиками; продажа товаров, в том числе информационных продуктов, и оказание услуг; расчеты, в том числе с использованием электронных платежных систем; (распространение, доставка) информационных продуктов; пред- и послепродажная поддержка; организация виртуальных предприятий. Горизонтальная модель электронной коммерции. Вертикальная модель электронной коммерции	ПР, Р, Практик
5.	Системы и модели ЭК	<i>системы электронной коммерции:</i> "бизнес - бизнес" (business - business, B 2 B), "бизнес - потребитель" (business - consumer, B 2 C), "бизнес - правительство" (business - government, B2G), "потребитель - правительство" (consumer - government, C2G); "потребитель - потребитель" (consumer - consumer, C2C).	ПР, Р, Практик
6.	Формы электронной коммерции	Электронный магазин Электронная витрина Автоматизированный магазин Торговая Интернет-система (ТИС) Электронный аукцион Корпоративные порталы Электронные торговые площадки	ПР, Р, Практик
7.	Предложение товаров в сетях	Информация, помещаемая на Web-витрине, должна: соответствовать целям создания виртуального предприятия или отдела; наиболее полно учитывать особенности поведения покупателей целевого сегмента рынка, на который ориентирована коммерческая ор-	ПР, Р, Практик

		ганизация; быть уникальной, т. е. способной привлечь и удержать покупателей; оперативно обновляться. К витрине предъявляют ряд требований: покупатели должны иметь возможность быстро находить нужные им товары. При этом необходимо руководствоваться правилом 8 секунд: если покупатель не сможет найти то, что ему требуется, в течение 8 секунд, он скорее всего перейдет на другие сайты; на сайте должен быть реализован механизм обработки заказов и отправки их в центр исполнения для быстрой доставки заказанных товаров или оказания услуг; на сайте должен быть реализован механизм формирования итога по заказу и получения распечатанной квитанции, а также механизм отправки покупателям электронной почты, подтверждающей заказ.	
8.	Электронная продажа товаров	При совершении любой покупки потребитель должен выполнить следующие операции: поиск и восприятие информации о торговле; оценку товара до покупки; намерение осуществить покупку; совершение покупки или ее отсутствие; оценку товаров после покупки. Схема покупки в электронном магазине: осмотр витрины и входа в магазин; просмотр каталога; выбор товара; оформление заказа; оплата/получение товара; гарантийный сервис. Индивидуализация восприятия каждого потребителя. Индивидуализация на Web-сайте	ПР, Р, Лаб
9.	Средства и системы платежей	Три типа систем оплаты: с предоплатой; с оплатой в момент совершения сделки; с оплатой по факту получения товара. Способы оплаты Электронная валюта Кредитные и дебетовые карточки Интеллектуальные карточки Этапы коммерческой электронной покупки: общая фильтрация данных проведение платежей доставка – способы Электронные платежные средства Электронные платежные средства, заслуживающие доверия третьей стороны Электронные платежные средства на основе системы обозначений денежных переводов. Цифровые или электронные деньги.	ПР, Р, Лаб

10.	Сущность коммуникации и ее модели в электронной среде	Коммуникация как социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам с помощью различных коммуникативных средств. Отличительной характеристикой Интернета является наличие многоцелевых коммуникационных моделей. Основные направления передачи информации: "один - многим", "непосредственное нацеливание" "один - одному", push-модель доставки информации, pull-модель доставки информации	ПР, Р, Лаб
11.	Реклама в сетях	Основные ступени взаимодействия с рекламой: 1. - внешняя реклама (баннеры, текстовые блоки, реклама в каталогах и поисковых системах и др.) 2. - то, что пользователь получает после взаимодействия с рекламой. Особенности, распространенные формы взаимодействия рекламы и пользователя, восприятие рекламы, активность пользователя, интерактивность рекламы в интернете	ПР, Р, Лаб
12.	Средства рекламы	Все средства Интернет-рекламы подразделяются на две группы: основные и дополнительные. К основным средствам продвижения компании или ее продукции в сети относятся: корпоративный Web-сайт; баннеры; Rich-media поисковые системы и каталоги; контекстные показы рекламы; оффлайновая реклама (традиционные средства рекламы);	ПР, Р, Лаб
13.	Организационное регулирование работы в интернете	Internet Society, - сообщество Интернет (ISOC) Техническая координация Интернета - Internet Assigne Number Authority – IANA Reseaux IP Europeens – RIPE. Trans-European Research and Education Networking Association TERENA) Стандартизация Web ITU – International Telecommunication Union ETSI – European Telecommunication Standarts Institute ISO – International Organization for Standartization WIPO (World Intellectual Property Organization	ПР, Р, Практ
14.	Правовые основы электронной коммерции в России	Международные нормативные документы Правовые основы электронной коммерции в России: 1. законы и правовые нормы, регламентирующие ведение электронной коммерции, элек-	ПР, Р, Практ

		электронного документооборота и применение электронной цифровой подписи 2. нормативно-правового обеспечения электронной коммерции составляют законы и нормативные акты, регламентирующие безопасность электронного бизнеса, предпринимательскую деятельность, лицензирование, финансирование и инвестиции. Документы регламентирующие: Сферу предпринимательской деятельности Сферу конкуренции, монополии, инвестиций и лицензирования	
--	--	--	--

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические)

№	Наименование раздела	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1.	Концепция электронного бизнеса	1. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе. 2. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам. 3. Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство; виртуальные товары; транзакции; режимы on-line и off-line 4. Виртуальные товары: понятие, классификация. Характеристика основных видов виртуальных товаров.	Л, Р, Т
5.	Эволюция электронного бизнеса	1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции. 2. Три этапа в развитии электронного бизнеса	Л, Р, Т
3.	Сфера применения электронной коммерции.	1. Интернет как основа электронной коммерции: понятие, ресурсы, характерные особенности. 2. Модели электронной коммерции. 3. Основы создания бизнеса в электронной среде. 4. Этапы создания Web-сайта. 5. Web-сайт как основа бизнеса в Интернет.	Л, Р, Т
4.	Электронная коммерция как форма ведения бизнеса	1. Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга. 2. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.	Л, Р, Т
5.	Системы и модели ЭК	системы электронной коммерции: "бизнес - бизнес" (business - business, B2B), "бизнес - потребитель" (business - consumer, B2C), "бизнес - правительство" (business - government, B2G), "потребитель - правительство" (consumer - government, C2G);	Л, Р, Т

		"потребитель - потребитель" (consumer- consumer, C2C).	
6.	Формы электронной коммерции и предложений товаров в сетях	1. Электронный магазин 2. Электронная витрина 3. Автоматизированный магазин 4. Торговая Интернет-система (ТИС) 5. Электронный аукцион 6. Корпоративные порталы 7. Электронные торговые площадки	Л, Р, Т
7.	Средства и системы платежей	1. Информативные показатели потребительского рынка электронной коммерции. 2. Способы расчетов в системах электронной коммерции. 3. Основные виды платежных систем электронной коммерции. 4. Информационные услуги в Интернет 5. Принципы оценки эффективности электронного бизнеса.	
8.	Средства рекламы Рекламный текст в современных СМИ	1. Рекламный текст. Характеристика особенностей. 2. Разработка содержания: характеристики; стратегии; идея; форма 3. Создание текста: заголовок; основной текст; литературная обработка текста; оформление текста; тестирование. 4. мотивы, которые закладывают в основу содержания рекламных обращений. Приведите свои примеры по всем этим мотивам.	
9.	Правовые основы электронной коммерции в России	Международные нормативные документы Правовые основы электронной коммерции в России: 1. законы и правовые нормы, регламентирующие ведение электронной коммерции, электронного документооборота и применение электронной цифровой подписи 2. нормативно-правового обеспечения электронной коммерции составляют законы и нормативные акты, регламентирующие безопасность электронного бизнеса, предпринимательскую деятельность, лицензирование, финансирование и инвестиции. Документы регламентирующие: Сферу предпринимательской деятельности Сферу конкуренции, монополии, инвестиций и лицензирования	

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы - не предусмотрены

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Самостоятельная проработка теоретического материала	Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса : учебное пособие для студентов вузов. - М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2013. - 591 с. Кобелев О.А. Электронная коммерция : учебное пособие для студентов вузов. - М. : Дашков и К°, 2013. - 683 с.
2	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	Кобелев О.А. Электронная коммерция : учебное пособие для студентов вузов. - М. : Дашков и К°, 2013. - 683 с.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС ВО реализуются образовательные технологии с использованием современного технического оснащения и программного обеспечения учебного процесса. Для развития и формирования профессиональных навыков студентов в процессе освоения дисциплины предусмотрены традиционные лекции, проблемные лекции, практические занятия, лабораторные занятия, аудиторные самостоятельные работы и домашние контрольные работы по основным темам курса. Кроме того, используются активные и интерактивные формы занятий (групповые контрольные работы, тесты).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Тестовые задания

1) Всемирная паутина это

а) всемирная система объединённых компьютерных сетей б) распределенная система, предоставляющая доступ к связанным между собой документам, расположенным на различных компьютерах, подключенных к Интернет.

2) Концепцию Всемирной паутины предложил

а) Лес Пол б) Тим Бернерс-Ли в) Ричард Столлмэн

3) Приобретение доменных имен, созвучных названиям известных компаний, или просто с «дорогими» названиями с целью их дальнейшей перепродажи или размещения рекламы называется

а) парковка доменов б) фишинг в) киберсквоттинг

4) Услуга по предоставлению вычислительных мощностей для физического размещения информации на сервере, постоянно находящемся в сети это

а) хостинг б) колокация регистрация домена

5) Стандартный язык разметки документов во Всемирной паутине

а) XML б) HTML в) SGML

6) Массовая рассылка коммерческой, политической и иной рекламы или иного вида сообщений (информации) лицам, не выразившим желания их получать это

а) спам б) прямая реклама в) тайпсквоттинг

7) К элементам, обозначающим основные части HTML-документа относятся:

а) BODY б) HEAD в) META г) STRONG

8) Организация, разрабатывающая и внедряющая технологические стандарты для всемирной паутины

а) W3C б) WSG в) IEFT г) NIC

9) Провайдеры контекстной рекламы:

а) Яндекс.Директ б) Google AdWords в) Google Apps

10) Развитию электронной коммерции в России больше всего препятствует

а) недостаточная развитость системы электронных платежей б) высокие цены на доступ в Интернет в) недоверие крупных компаний к ведению бизнеса в сети.

11) К способам внутренней поисковой оптимизации сайта не относится:

а) добавление сайта в каталоги б) создание мета-тегов в) оптимизация контента

12) Ключевые слова, описывающие рассматриваемый объект, либо относящие его к какой-либо категории это

а) теги б) атрибуты в) маркеры

Практические задания к лабораторным занятиям.

1. Проанализировать сайт на предмет его принадлежности к определенной бизнес-модели. Выделить основные разделы. Оценить достоинства и недостатки структуры и дизайна сайта. Предложить способы усовершенствования.

Ознакомиться с возможностями использования электронной коммерции в различных отраслях и сферах экономики России и Краснодарского края. Описать направления бизнеса, в которых применяется электронная коммерция, модель электронной коммерции, способ реализации модели электронной коммерции.

Порядок выполнения:

1. В сети Интернет войти на web-сайты предприятий (информационная база);

2. Ознакомиться со структурой и информационным наполнением сайтов;

3. Классифицировать сайты по основным признакам:

3.1 Корпоративные web-сайты;

3.2 Интернет-магазины;

3.3 Промо-сайты

3.4 Вертикальные интернет-порталы

3.5 Сайты иностранных государств

3.5 Электронные торговые системы

3.6 Информационные сайты

4. Для каждого сайта определить модель электронной коммерции

5. Используя поисковые системы самостоятельно найти примеры краснодарских компаний использующих электронную коммерцию и определить отрасль или сферу бизнеса, модель реализации и способ реализации модели;

6. подготовить отчет о проделанной работе

2. Ознакомиться с принципами функционирования торговых площадок электронной коммерции на примере сетевых аукционов.

Порядок выполнения:

1. опишите механизм работы аукциона (определите круг участников; опишите, каким образом посетитель аукциона может стать его участником; ознакомьтесь с правилами выставления товара на продажу;

2) определите, какие модели электронной коммерции обслуживает данный аукцион;

3) определите тип аукциона в зависимости от используемой схемы торга;

3. Провести анализ работы интернет-магазина.

Посетите два Интернет–магазина (на выбор), изучите их каталоги продукции, предлагаемые сервисы. Пройдя основные этапы оформления заказа товара, охарактеризуйте работу магазина. Составьте сводную таблицу для анализа. Критерии оценки выбрать самостоятельно. Вес критерия определяется экспертным путем.

4. Подготовить сообщение о принципах контекстной рекламы. Раскрыть сущность контекстной рекламы, существующие сервисы, принципы создания, формирование цены. Проанализировать соответствие книжной рекламы поисковым запросам в системах Google и Yandex.

5. Подготовить сообщение о сайте книжного интернет-магазина. Рассказать о его истории и концепции. Выявить особенности. Оценить ассортимент, структуру, удобство для пользователя.

6. Разработка концепции сайта редакционно-издательской сферы (журнал, газета, издательство) Презентация собственного проекта сайта книжной тематики. Сайт должен иметь в своей основе оригинальную и проработанную концепцию.

- название (работа с заголовками)

- этапы разработки логотипа в векторной среде (шрифты, формирование кривых, объекты, слияние, работа с кривой Безье) распечатка 1

- макетирование основных страниц сайта по разделам (4-5 страниц) - распечатки

- макет-модуль - авторы концепции сайта с фото разработчиков (обработка фото RGB - 200x300)

Сайт должен состоять не менее чем из 5 страниц (представляющих разные разделы), включать таблицы, иллюстрации, ссылки и т. д. Код сайта должен соответствовать требованиям, предъявляемым спецификацией.

7. Разработка рекламного модуля (А4 – вертикальный или А5 – горизонтальный) RGB-web по исходным материалам (текст, логотип). Несколько способов представления информационных продуктов в рекламе (печатной и интернет-рекламе). Выбранный способ должен удовлетворять требованиям информативности, уместности, оригинальности.

8. Макетирование иллюстрированного разворота журнала или страницы сайта на материале реферата по темам дисциплины, обработка иллюстраций, фото автора.

Темы самостоятельных работ (рефератов) курса дисциплины «Электронная коммерция и интернет-реклама»

1. Экономические предпосылки развития электронного бизнеса.

2. Компоненты бизнес-решения в сфере электронного бизнеса.

3. Уровни интеграции электронного бизнеса.

4. Мобильные средства ведения электронного бизнеса.

5. Экономические схемы информационных порталов.

6. Методы повышения конкурентоспособности в электронном бизнесе

7. Информационная инфраструктура электронного бизнеса.

8. Стандарты электронного бизнеса.

9. Интернет-банкинг.

10. Государственное регулирование электронной экономической деятельности.

11. Правовые проблемы определения порядка налогообложения субъектов электронной экономической деятельности.

12. Конкурентоспособность интернет-магазинов.
13. Мировой опыт использования систем электронной коммерции.
14. Основные направления совершенствования электронной коммерции.
15. Организационно-экономические модели в системе электронной коммерции.
16. Эволюция платежных систем.
17. Электронная наличность.
18. Особенности бизнес-планирования в сетевой экономике.
19. Особенности электронной торговли в России.
20. Несанкционированный доступ к закрытым Интернет-ресурсам. Особенности законодательного регулирования в России.
21. Особенности продвижения Интернет-проекта. Регистрация в поисковых системах. Службы индексации. Интернет-маркетинг. Интернет-реклама.
22. Сервисы статистики для анализа успешности Интернет-проекта.
23. Интернет-реклама. Привлечение целевой аудитории к Интернет-ресурсу.
24. Массовые рассылки. Борьба с нежелательными сообщениями, доставляемыми по электронной почте.
25. Принципы построения сети Интернет. Системы доменных имен. Особенности регистрации доменных имен в России. Типы провайдеров и особенности выбора.
26. Сущность Интернет-товара.
27. Взаимодействие спроса и предложения на рынке Интернет-товаров.
28. Группы новостей, списки, рассылки, прямой маркетинг, как часть кибермаркетинговой стратегии.
29. Средства для работы с электронным бизнесом. Веб-браузер, программа почтового клиента, редактор для создания веб-страниц, графические редакторы, файловые менеджеры.
30. Устройство систем сетевой безопасности: брэндмауэр, файерволл, системы криптозащиты.
31. Службы интернета: WWW, FTP, IRC, ICQ, MSN, News Servers.
32. Мультимедийные решения в интернете: Flash, Java applets; Streaming video & audio: Real Video, Mp3 Casting.
33. Новостные системы и системы организации общения: news groups, forums, online chat.
34. Мобильный интернет. Организация доставки сообщений на мобильные устройства. Сервисы мобильного интернета.
35. Исследовательские агентства в интернете. Поиск информации. Организация исследования исследовательскими компаниями.
36. Интернет реклама. Организация и проведение широкомасштабных рекламных компаний.
37. Методы привлечения на конечные сайты. Использование поисковых систем. Методы спонсорского сотрудничества.
38. Сайты поддержки существующего бизнеса. Базы знаний по выпускаемой продукции. Организация поддержки выпускаемой продукции.
39. Торговые системы в интернете. Общие принципы функционирования. Требования к безопасности транзакций. Решения по проведению платежей и доставке товара.
40. Платежные системы в интернете. Общие принципы функционирования. Обеспечение безопасности финансовых операций. Интеграция с торговыми системами.
41. Транснациональный бизнес: поддержка многоязыковой и многокультурной среды.
42. Организация тесного взаимодействия с потребителями.
43. Модели нового бизнеса: электронное издательство, индустрия развлечений, предоставление новых информационных услуг.

44. Активизация пользователей интернета. Интернет-порталы, сайты правительства и некоммерческих организаций.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к зачету по курсу «Электронная коммерция и интернет-реклама»

1. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
2. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
3. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.
4. Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство; виртуальные товары; транзакции; режимы on-line и off-line
5. Виртуальные товары: понятие, классификация. Характеристика основных видов виртуальных товаров.
6. Сфера применения электронной коммерции.
7. Интернет как основа электронной коммерции: понятие, ресурсы, характерные особенности.
8. Модели электронной коммерции.
9. Основы создания бизнеса в электронной среде.
10. Этапы создания Web-сайта.
11. Web-сайт как основа бизнеса в Интернет.
12. Интернет - аукционы.
13. Электронные торговые системы.
14. Сущность и виды электронных магазинов.
15. Принципы работы электронного магазина.
16. Способы и методы обеспечения безопасности в электронной коммерции.
17. Принципы организации дополнительного канала сбыта коммерческой организации в Интернет.
18. Электронная коммерция в модели G2B и B2G.
19. Платежные системы в интернете.
20. Общие принципы функционирования платежных систем в интернете
21. Обеспечение безопасности финансовых операций.
22. Интеграция платежных систем с торговыми системами.
23. Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга.
24. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.
25. Сущность электронной коммерции на потребительском рынке. Специфика сектора «бизнес-потребитель».
26. Сущность электронной коммерции и ее особенности в системе «бизнес-бизнес».
27. Электронная коммерция на рынке промежуточных продавцов.
28. Модели «открытого» и «закрытого» рынков как способы взаимодействия фирмы на электронном рынке.
29. Информативные показатели потребительского рынка электронной коммерции.
30. Способы расчетов в системах электронной коммерции.
31. Основные виды платежных систем электронной коммерции.
32. Информационные услуги в Интернет
33. Принципы оценки эффективности электронного бизнеса.
34. Электронный документооборот и применение электронной цифровой подписи
35. Лицензирование, финансирование и инвестиции в электронной коммерции.
36. Правовые вопросы электронной коммерции.
37. Правовые основы электронной коммерции в России.

Методические рекомендации к сдаче зачета

Итоговой формой контроля знаний, умений и навыков по дисциплине является зачет. Оценка знаний производится по следующим критериям:

- «зачет» выставляется студенту, если он имеет четкие представления по всем разделам предмета; владеет основными принципами и методами анализа теоретического и практического материала, дает аргументированные ответы на вопросы билета и дополнительные вопросы, использует примеры и развернутые комментарии к ним.

- «не зачет» выставляется студенту, если он не освоил материал курса, допускает существенные ошибки при ответе, не может ответить на дополнительные вопросы.

Вопросы к экзамену по курсу «Электронная коммерция и интернет-реклама»

1. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.
2. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.
3. Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга
4. Основы создания бизнеса в электронной среде.
5. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
6. Электронная коммерция на рынке промежуточных продавцов.
7. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
8. Правовые вопросы электронной коммерции.
9. Способы и методы обеспечения безопасности в электронной коммерции.
10. Принципы организации дополнительного канала сбыта коммерческой организации в Интернет.
11. Принципы работы электронного магазина.
12. Специфика рекламного текста для различных СМИ
13. Сущность и виды электронных магазинов.
14. Электронная коммерция в модели G2B и B2G.
15. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.
16. Электронные торговые системы.
17. Понятие и характеристика инструментария электронного маркетинга.
18. Интернет - аукционы.
19. Web-сайт как основа бизнеса в Интернет.
20. Принципы оценки эффективности электронного бизнеса.
21. Этапы создания Web-сайта.
22. Информационные услуги в Интернете
23. Основы создания бизнеса в электронной среде.
24. Основные виды платежных систем электронной коммерции.
25. Модели электронной коммерции.
26. Способы расчетов в системах электронной коммерции.
27. Интернет как основа электронной коммерции: понятие, ресурсы, характерные особенности.
28. Информативные показатели потребительского рынка электронной коммерции.
29. Сфера применения электронной коммерции.
30. Модели «открытого» и «закрытого» рынков как способы взаимодействия фирмы на электронном рынке.
31. Виртуальные товары: понятие, классификация. Характеристика основных видов виртуальных товаров.
32. Электронная коммерция на рынке промежуточных продавцов.
33. Основные категории электронной коммерции: рыночное пространство; виртуальные товары; транзакции; режимы on-line и off-line
34. Сущность электронной коммерции и ее особенности в системе «бизнес-бизнес».
35. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.
36. Специфика сектора «бизнес-потребитель».

37. История возникновения и основные этапы развития электронной коммерции.
38. Правовые вопросы электронной коммерции.
39. Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
40. Сущность электронной коммерции на потребительском рынке.

Образец экзаменационного билета

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный университет»

Факультет журналистики

Кафедра издательского дела, рекламы и медиатехнологий

Направление подготовки 42.03.03 Издательское дело

Дисциплина «Электронная коммерция и интернет-реклама»

Экзаменационный билет № 1

1. Основные преимущества, даваемые электронной коммерцией покупателям и поставщикам.
2. Понятие и способы размещения контекстной рекламы в Интернет.

Зав. кафедрой _____ Н.П. Кравченко

Экзаменатор _____ Д.А. Носаев

Критерии оценки (экзамен):

Оценку «**отлично**» получает студент, ответивший на все вопросы билета, имеющий высокие результаты во время текущего и промежуточного контроля и имеющий высокую посещаемость.

Оценку «**хорошо**» получает студент, ответивший на 85% вопросов билета, имеющий положительные результаты во время текущего и промежуточного контроля и имеющий хорошую посещаемость.

Оценку «**удовлетворительно**» получает студент, ответивший на 70% вопросов билета, имеющий средние результаты во время текущего и промежуточного контроля и имеющий невысокую посещаемость.

Оценку «**неудовлетворительно**» получает студент, осветивший в своем ответе менее 70% вопросов билета, имеющий низкие результаты во время текущего и промежуточного контроля и низкую посещаемость.

При оценке знаний нужно учитывать:

- объем знаний по учебному предмету (вопросу),
- понимание изученного, самостоятельность суждений, убежденность в излагаемом,
- степень систематизации и глубины знаний,
- действенность знаний, умение применять их с целью решения практических задач.

При оценке навыков и умений учитываются:

- содержание навыков и умений,
- точность, прочность, гибкость навыков и умений,
- возможность применять навыки и умения на практике,
- наличие ошибок, их количество, характер и влияние на работу

Таким образом, при проведении экзамена преподаватель уделяет внимание не только содержанию ответа, но и форме его изложения.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

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

5.1 Основная литература:

1. Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса : учебное пособие для студентов вузов. - М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2013. - 591 с. – 20 экз
2. Кобелев О.А. Электронная коммерция : учебное пособие для студентов вузов. - М. : Дашков и К°, 2013. - 683 с. – 20 экз
3. Савельев, А.И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование [Электронный ресурс] : монография - Электрон. дан. - Москва : СТАТУТ, 2014. - 543 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/61644>

5.2 Дополнительная литература:

1. Основы рекламы [Электронный ресурс] : практикум / авт.-сост. Е.А. Арутунова - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 122 с. ил. - <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=458170>.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. CNews - Крупнейшее издание в сфере высоких технологий в России [Электронный ресурс] - URL: <http://www.cnews.ru/about/> www.cnews.ru
2. Журнал «Сети и Системы связи» [Электронный ресурс] - URL: www.ccc.ru
3. Реестр операторов платежных систем [Электронный ресурс] - URL: <https://www.cbr.ru/PSsystem/?PrId=rops>
4. Платежные системы для сайтов и интернет магазинов [Электронный ресурс] - URL: <https://payonline.ru/education/paysystems/>

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

Предполагает изучение литературы по курсу и подготовку практических заданий, подготовку к сдаче экзамена.

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом

творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя студент должен:

- освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем в соответствии с Государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования по данной дисциплине.

- планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.

- самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.

- выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может:

- сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого ФГОС ВО по данной дисциплине:

- самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;

- предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;

- в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;

- предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;

- использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;

- использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, она планируется студентом самостоятельно. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

Изучение дисциплины осуществляется в форме учебных занятий под руководством профессорско-преподавательского состава кафедры и самостоятельной подготовки обучающихся. Основными видами учебных занятий по изучению данной дисциплины являются: лекционное занятие; практическое и лабораторное занятия; консультация преподавателя (индивидуальная, групповая). При проведении учебных занятий используются элементы классических и современных педагогических технологий.

Предусматриваются следующие формы работы обучающихся:

- прослушивание лекционного курса;

- чтение и конспектирование рекомендованной литературы;

- проведение практических занятий,

- проведение лабораторных занятий.

Лекционные занятия (Л) являются аудиторными занятиями, которые рассчитаны на максимальное использование творческого потенциала слушателей.

Вузовская лекция – главное звено дидактического цикла обучения. Её цель – формирование у обучающихся ориентировочной основы для последующего усвоения материала методом самостоятельной работы. Содержание лекции должно отвечать следующим дидактическим требованиям:

- изложение материала от простого к сложному, от известного к неизвестному;
- логичность, четкость и ясность в изложении материала;
- возможность проблемного изложения, дискуссии, диалога с целью активизации деятельности обучающихся в ходе лекции;
- опора смысловой части лекции на подлинные факты, события, явления, статистические данные;
- тесная связь теоретических положений и выводов с практикой и будущей профессиональной деятельностью обучающихся;
- научность и информативность (современный научный уровень), доказательность и аргументированность, наличие достаточного количества ярких, убедительных примеров, фактов, обоснований, документов и научных доказательств;
- активизация мышления слушателей, постановка вопросов для размышления, четкая структура и логика раскрытия последовательно излагаемых вопросов;
- разъяснение вновь вводимых терминов и названий, формулирование главных мыслей и положений, подчеркивание выводов, повторение их;
- эмоциональность формы изложения, доступный и ясный язык.

Практические занятия (ПЗ) являются также аудиторными, проводятся в виде семинаров по заранее известным темам и предполагают не только обязательную предварительную подготовку, но и активное включение в семинар с помощью современных методов обучения. Они предназначены для более глубокого изучения определенных аспектов лекционного материала и обучения решению проблемных вопросов на практике.

Данный вид занятий предназначен для проведения текущего контроля успеваемости студентов, а также контроля самостоятельной (внеаудиторной) работы в форме опросов, оценки рефератов, презентаций. Время на подготовку к семинарским занятиям предоставляется студенту в соответствии графиком самостоятельной работы.

Лабораторные занятия (ЛЗ) направлены на подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений и составляют важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки.

Выполнению подобных заданий предшествует самостоятельное изучение студентом специальной литературы по теме, список которой прилагается к плану, и систематизация полученных знаний в виде таблиц. Затем на занятиях в аудитории студенты под руководством преподавателя приступают к выполнению практических заданий, которые имеют поисковый характер и направлены на решение новой для студентов для них проблемы с опорой на имеющиеся у них теоретические знания.

Внеаудиторная работа предполагает выполнение индивидуальных и групповых заданий по дисциплине, а также самостоятельную работу студентов. Индивидуальные занятия предполагают работу каждого студента по индивидуальному (групповому) заданию и личный устный/письменный отчет и презентацию результатов группе и преподавателю во время практических занятий.

К формам самостоятельной работы относится написание рефератов, сообщений, подготовка презентаций.

Выполнение индивидуальных занятий не является аудиторным. Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным преподавателем источникам.

Самостоятельная работа студента предполагает различные формы индивидуальной учебной деятельности: работа с мультимедийным учебно-методическим комплексом дисциплины, с программами-тренажерами (в первую очередь динамическими и интеллектуальными), с электронными образовательными ресурсами. Выбор видов самостоятельной работы

определяется индивидуально-личностным подходом к обучению совместно преподавателем и студентом.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)

Лекционные занятия, лабораторная работа студентов, выполнение домашних заданий дисциплины предполагает активное использование мультимедийного учебно-методического комплекса и привлечение разнообразных информационно-коммуникативных технологий, в том числе электронных образовательных ресурсов и использование различных сервисов сети Internet.

8.1 Перечень информационных технологий.

Компьютерное тестирование по итогам изучения разделов дисциплины.

Проверка домашних заданий и консультирование посредством электронной почты.

Использование электронных презентаций при проведении практических занятий

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

1. Microsoft Windows 8 Операционная система (Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ).
2. Microsoft Office Professional: Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты.

8.3. Перечень информационных справочных систем:

1. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 214-ОАЭФ/2013 от 12 декабря 2013г.
2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 258-ОАЭФ/2013 от 28 января 2014г.
3. ЭБС «Айбукс» <http://ibooks.ru/> ЗАО «Айбукс» Договор № 212-ОАЭФ/2013 от 11 декабря 2013г.
4. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru> ООО «Книжный логистический центр» Договор № 227-ОАЭФ/2013 от 19 декабря 2013г.
5. ЭБС БиблиоТех» <https://kubsu.bibliotech.ru> ООО «БиблиоТех» Договор №1612/2013 от 16 декабря 2013г.
6. ЭБС «ZNANIUM.COM» <http://www.znanium.com/> ООО «НИЦ ИНФРА-М» № 211-ОАЭФ/2013 от 11 декабря 2013г.
7. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 370-АЭФ/2014 от 2 декабря 2014г.
8. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа»: Договор № 0303/2015 от 3 марта 2015г. Договор № 2207/2015 от 22 июля 2015г
9. ЭБС «ZNANIUM.COM» <http://www.znanium.com/> ООО «НИЦ ИНФРА-М» Договор № 0711/2014/3 от 7 ноября 2014.

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
---	-----------	--

1.	Лекционные занятия	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа № 202, № 205. Комплект учебной мебели, проектор – 1 шт., доска учебная.
2.	Семинарские занятия	Учебная аудитория для занятий семинарского типа (практических занятий) № 404, 408, 409. Комплект учебной мебели, учебная доска.
3.	Лабораторные занятия	Учебная аудитория для занятий семинарского типа (практических занятий) ауд. № 301. Учебная мебель, экран – 1 шт.; проектор – 1 шт.; ПЭВМ учебный – 14 шт. с доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную базу.
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитория для текущего контроля и текущей аттестации № 209. Комплект учебной мебели, учебная доска.
5.	Самостоятельная работа	Помещение для самостоятельной работы, ауд. № 401. Учебная мебель, экран – 1 шт.; проектор – 1 шт., ПЭВМ учебный – 10 шт. с доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную базу.