

Министерство образования и науки Республики Казахстан
Карагандинский государственный технический университет

«Утверждаю»
Председатель Ученого совета,
ректор, академик НАН РК
Газалиев А.М.

«___» _____ 2013г.

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА
(SYLLABUS)**

Дисциплина **ЕК 3304** **Электронная коммерция**

модуля **ЕВ 33** **Электронный бизнес**

Специальность 5В070300 – «Информационные системы»

Институт компьютерных технологий и системотехники

Кафедра информационных систем

Предисловие

Программа обучения по дисциплине для студента (syllabus) разработана:
Савченко Н.К., Кудышевой Г.О., Шакировой Ю.К.
(ученая степень, ученое звание Ф. И. О.)

Обсуждена на заседании кафедры информационных систем
Протокол № _____ от «_____» _____ 2013 г.
Зав. кафедрой _____ «_____» _____ 2013 г.
(подпись)

Одобен методическим советом института компьютерных технологий и систе-
мотехники
Протокол № _____ от «_____» _____ 2013 г.
Председатель _____ «_____» _____ 2013 г.

Сведения о преподавателе и контактная информация

Савченко Наталья Каримовна, старший преподаватель, Кудышева Гульзада Онайбековна, старший преподаватель, Шакирова Юлия Каримовна, старший преподаватель

(фамилия, имя, отчество преподавателя, ученая степень, ученое звание, должность)

Кафедра ИС находится в главном корпусе КарГТУ (Караганда, б.Мира, 56), аудитория 408а, контактный телефон 56-59-35 (1094), факс -, электронный адрес sav_nata@mail.ru, gulzada52@mail.ru, ulia_karimovna@rambler.ru

Трудоемкость дисциплины

Семестр	Количество кредитов	Количество кредитов ECTS	Вид занятий					Количество часов СРС	Общее количество часов	Форма контроля
			количество контактных часов			количество часов СРСП	всего часов			
			лекции	практические занятия	лабораторные занятия					
Форма обучения – очная										
6	3	5	15	-	30	45	90	45	135	Экзамен
Форма обучения – очная, сокращенная										
4	3	5	15	-	30	45	90	45	135	Экзамен

Характеристика дисциплины

Дисциплина «Электронная коммерция» входит в цикл профильных дисциплин (компонент по выбору) государственного общеобязательного стандарта образования по специальности.

Цель дисциплины

Дисциплина «Электронная коммерция» ставит целью обеспечение глубоких теоретических знаний и практического опыта в области внедрения электронных технологий в развитие бизнеса.

Задачи дисциплины

Задачи дисциплины следующие: формирование у студентов представления об основных концепциях построения объектов электронной коммерции, а также их физической реализации, изучение методик оценки финансовой эффективности проекта внедрения электронной коммерции.

В результате изучения данной дисциплины студенты должны: иметь представление:

– о назначении, функциях и режимах работы систем электронной коммерции;

знать:

– назначение и основные функции обозревателя Internet Explorer;

- принципы структурной организации гипертекстовых документов;
- способы создания приложений для электронной коммерции;

уметь:

- выбирать эффективные инструменты для предприятия торговли в целях реализации системы ЭК;
- проектировать сайты с поддержкой электронной коммерции и корпоративных сайтов;

приобрести практические навыки:

- по самостоятельному использованию инструментальных программных систем;
- по внедрению как отдельных элементов ЭК, так и полнофункциональной системы ЭК в структуру предприятия;
- по разработке WEB-страниц.

Пререквизиты

Для изучения данной дисциплины необходимо усвоение следующих дисциплин (с указанием разделов (тем)):

Дисциплина	Наименование разделов (тем)
1 Информатика	Общие понятия о сети Интернет, браузеры, Web-страницы
2 Базы данных в ИС	Создание таблиц, запросов, отчетов

Постреквизиты

Знания, полученные при изучении дисциплины «Электронная коммерция», используются при освоении следующих дисциплин: «WEB-дизайн», «Информационные системы управления бизнесом».

Тематический план дисциплины

Наименование раздела, (темы)	Трудоемкость по видам занятий, ч.				
	лекции	практические	лабораторные	СРСП	СРС
1	2	3	4	5	6
1 Введение и основные определения электронной коммерции. Перспективы развития	1				2
2 Основные составляющие электронной коммерции	2				1

1	2	3	4	5	6
3 Разработка приложений для электронной коммерции	2				1
4 Электронная коммерция и бизнес-процессы.	2				1
5 Электронная коммерция класса «бизнес-бизнес». Преимущества применения.	2				2
6 Двухстраничная электронная коммерция	2				2
7 Системы электронных платежей	2				2
8 Цифровая подпись	2				2
9 Валютные операции в Интернет: интернет-банкинг, электронные платежные системы				3	2
10 Построение различных моделей структуры сайта				6	2
11 Анализ предложенных Web-ресурсов с точки зрения эргономики.				6	2
12 Создание страниц фиксированных размеров.				6	2
13 Разработка сайтов в различных стилях				6	2
14 Формирование каталога и поиск				6	2
15 Формирование и передача заказа на закупку				6	2
16 Оценка и тестирование сайта				6	2
17 Введение в HTML. Глобальная структура документа в формате HTML			2		2
18 Создание простейшего HTML-документа и форматирование текста			4		2
19 Создание списков			4		2
20 Построение таблиц			4		2
21 Организация ссылок			4		2
22 Вставка изображений.			4		2
23 Технология CSS. Проектирование оформления web-сайта.			4		2
24 Построение форм на странице			4		2
ИТОГО:	15	-	30	45	45

Перечень лабораторных занятий

- 1 Введение в HTML. Глобальная структура документа в формате HTML
- 2 Создание простейшего HTML–документа и форматирование текста
- 3 Создание списков
- 4 Построение таблиц
- 5 Организация ссылок
- 6 Вставка изображений.
- 7 Технология CSS. Проектирование оформления web-сайта.
- 8 Построение форм на странице

Тематический план самостоятельной работы студента с преподавателем

Наименование темы СРСП	Цель занятия	Форма проведения занятия	Содержание задания	Рекомендуемая литература
1	2	3	4	5
Тема 1. Валютные операции в Интернет: интернет-банкинг, электронные платежные системы	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Изучение организации валютных операций в Интернет	[8,10]
Тема 2. Построение различных моделей структуры сайта	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Постройте и предложите свою модель структуры сайта	[15,10]
Тема 3. Анализ предложенных Web-ресурсов с точки зрения эргономики.	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Выявить факторы, затрудняющие / облегчающие восприятие информации.	[1, 4]
Тема 4. Создание страниц фиксированных размеров.	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Актуализировать знания по созданию HTML-страниц фиксированных размеров.	[1, 8]
Тема 5. Создание эффективных публикаций.	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Разработка сайтов в различных стилях	[1, 13]
Тема 6. Формирование каталога и поиск	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Реализация на сайте поиска и формирование каталога	[12, 14]
Тема 7. Формирование и передача заказа на закупку	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Реализация на сайте заказа на закупку	[5, 11]
Тема 8. Оценка и тестирование сайта	Углубление знаний по данной теме	Выполнение упражнений	Оценка сайта. Тестирование сайта. Методика тестирования сайта на аудитории. Выработка предложений по редизайну и обоснование необходимости редизайна.	[3, 12]

Темы контрольных заданий для СРС

- 1 Введение и основные определения электронной коммерции. Перспективы развития
- 2 Основные составляющие электронной коммерции
- 3 Разработка приложений для электронной коммерции
- 4 Электронная коммерция и бизнес- процессы
- 5 Электронная коммерция класса «бизнес-бизнес». Преимущества применения.
- 6 Двухстраничная электронная коммерция
- 7 Системы электронных платежей
- 8 Цифровая подпись
- 9 Работа с таблицами
- 10 Размещение нескольких документов в окне браузера
- 11 Фильтры и стили для оформления сайта
- 12 Построение различных моделей структуры сайта
- 13 Создание эффективных публикаций
- 14 Пропорции и отношения. Теория цветовой гармонии
- 15 Формирование каталога и поиск
- 16 Формирование и передача заказа на закупку
- 17 Прием заказа на закупку
- 18 Формирование и использование компонента для включения в состав приложения

Критерии оценки знаний студентов

Экзаменационная оценка по дисциплине определяется как сумма максимальных показателей успеваемости по рубежным контролям (60%) и итоговой аттестации (экзамен) (40%) и составляет значение 100% в соответствии с таблицей.

Оценка по буквенной системе	Цифровые эквиваленты буквенной оценки	Процентное содержание усвоенных знаний	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-79	
C+	2,33	70-74	Удовлетворительно
C	2,0	65-69	
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	
F	0	0-49	Неудовлетворительно

Оценка «А» (отлично) выставляется в том случае, если студент в течение семестра показал отличные знания по всем программным вопросам дисциплины, а также по темам самостоятельной работы, регулярно сдавал рубежные задания, проявлял самостоятельность в изучении теоретических и прикладных вопросов по основной программе изучаемой дисциплины, а также по внепрограммным вопросам.

Оценка «А-» (отлично) предполагает отличное знание основных законов и процессов, понятий, способность к обобщению теоретических вопросов дисциплины, регулярную сдачу рубежных заданий по аудиторной и самостоятельной работе.

Оценка «В+» (хорошо) выставляется в том случае, если студент показал хорошие и отличные знания по вопросам дисциплины, регулярно сдавал семестровые задания в основном на «отлично» и некоторые на «хорошо».

Оценка «В» (хорошо) выставляется в том случае, если студент показал хорошие знания по вопросам, раскрывающим основное содержание конкретной темы дисциплины, а также темы самостоятельной работы, регулярно сдавал семестровые задания на «хорошо» и «отлично».

Оценка «В-» (хорошо) выставляется студенту в том случае, если он хорошо ориентируется в теоретических и прикладных вопросах дисциплины как по аудиторным, так и по темам СРС, но нерегулярно сдавал в семестре рубежные задания и имел случаи пересдачи семестровых заданий по дисциплине.

Оценка «С+» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он владеет вопросами понятийного характера по всем видам аудиторных занятий и СРС, может раскрыть содержание отдельных модулей дисциплины, сдает на «хорошо» и «удовлетворительно» семестровые задания.

Оценка «С» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он владеет вопросами понятийного характера по всем видам аудиторных занятий и СРС, может раскрыть содержание отдельных модулей дисциплины, сдает на «удовлетворительно» семестровые задания.

Оценка «С-» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если студент в течение семестра регулярно сдавал семестровые задания, но по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет только общими понятиями и может объяснить только отдельные закономерности и их понимание в рамках конкретной темы.

Оценка «D+» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он нерегулярно сдавал семестровые задания, по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет только общими понятиями и может объяснить только отдельные закономерности и их понимание в рамках конкретной темы.

Оценка «D» (удовлетворительно) выставляется студенту в том случае, если он нерегулярно сдавал семестровые задания, по вопросам аудиторных занятий и СРС владеет минимальным объемом знаний, а также допускал пропуски занятий.

Оценка «F» (неудовлетворительно) выставляется тогда, когда студент практически не владеет минимальным теоретическим и практическим материалом

аудиторных занятий и СРС по дисциплине, нерегулярно посещает занятия и не сдает вовремя семестровые задания.

Рубежный контроль проводится на 7, 14-й неделях обучения и складывается исходя из следующих видов контроля:

Вид контроля	% -ое содержание	Академический период обучения, неделя															Итого, %
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Посещаемость	1	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	15
Защита лаб. работ	3,5		*				*				*					*	14
Теорет. модуль	30							*							*		30
Экзамен	40																40
Всего по ат-тест.		30							30							60	
Итого																	100

Политика и процедуры

При изучении дисциплины «Электронная коммерция» прошу соблюдать следующие правила:

- 1 Не опаздывать на занятия.
- 2 Не пропускать занятия без уважительной причины, в случае болезни прошу представить справку, в других случаях – объяснительную записку.
- 3 В обязанности студента входит посещение всех видов занятий.
- 4 Согласно календарному графику учебного процесса сдавать все виды контроля.
- 5 Пропущенные практические и лабораторные занятия отрабатывать в указанное преподавателем время.

Учебно-методическая обеспеченность дисциплины

Ф.И.О автора	Наименование учебно-методической литературы	Издательство, год издания	Количество экземпляров	
			В библиотеке	на кафедре
1	2	3	4	5
Основная литература				
1 Ахромов Я.В.	Системы электронной коммерции. Практическое руководство.	М.: Оникс, 2007.– 416 с.	1	-
2 Кобелев О.А.	Электронная коммерция	М.: Дашков и К, 2009.– 684 с.	1	1
3 Нельзина О.Г.	Информационные системы для электронной коммерции	Ростов н/Д: Феникс, 2008.– 271 с.	1	-
4 Сибирская Е.В.	Электронная коммерция	М.: ФОРУМ, 2008.– 288 с.	1	-
5 Щербаков А.Ю	Современная компьютерная безопасность. Теоретические основы. Практические аспекты.	М.: Книжный мир, 2009.– 352 с.	1	-
6 Юрасов А.В.	Основы электронной коммерции	М.: Горячая линия-Телеком, 2008.– 480 с.	3	1
7 Ливингстон Д.	Интернет-маркетинг: учебное пособие	К: Центр учебной литературы, 2008 - 184 с	2	-
8 Васильев, В. В.	Практикум по web-технологиям : учебное пособие	М. : Форум, 2009. - 416 с. - (Высшее образование).	1	-
Дополнительная литература				
9 Алексунин В.А.	Электронная коммерция и маркетинг в Интернете	М.: Дашков и К, 2007.– 214 с.	1	1
10 Гаврилов Л.П..	Основы электронной коммерции и бизнеса	М.: Солон, 2010. – 592 с.	2	-
11 Саак А.Э.	Информационные технологии управления	СПб.: Питер, 2008. – 320 с.	1	-
12 Чернышов Ю.Н.	Информационные технологии в экономике	М.: Горячая линия-Телеком, 2008. – 240 с.	1	-

13 Ламбен Ж.-Ж.	Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг	2008. – 720 с.	2	-
14 Кастро Э.	Кастро Э. HTML и CSS для создания web-страниц	М.: НТ Пресс, 2008. - 144 с.	1	1
1	2	3	4	5
15 Алексеев А.П.	Введение в Web-дизайн	М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008. — 192 с. (Серия "Библиотека студента").	1	-
16 Сырых Ю.А.	Современный веб-дизайн. Рисуем сайт, который продает	М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008.		1
17	AGAINST THE CLOCK. Искусство дизайна – с компьютером и без...	Пер. с англ.- М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2005.- 208 с.	1	-

График выполнения и сдачи заданий по дисциплине

Вид контроля	Цель и содержание задания	Рекомендуемая литература	Продолжительность выполнения	Форма контроля	Срок сдачи
1	2	2	4	5	6
Посещаемость	Усвоение материала по темам лекций, лабораторных работ	[1..17], конспекты лекций	15 недель	Текущий	На каждом занятии
Сдача лабораторных работ №№ 1-8	Усвоение материала по темам лабораторных работ	[1,2,4,5,6,7,14, 15,16]	15 недель	Текущий	На 2,6,10,15 неделях
Теоретический модуль	Проверка знаний по темам разделов №№ 1-4	Весь перечень основной и дополнительной литературы	0,5 контактных часа	Рубежный	На 7 неделе
Теоретический модуль	Проверка знаний по темам разделов №№ 5-8	Весь перечень основной и дополнительной литературы	0,5 контактных часа	Рубежный	На 14 неделе
Экзамен	Проверка усвоения материала дисциплины	Весь перечень основной и дополнительной литературы	2 контактных часа	Итоговый	В период сессии

Вопросы для самоконтроля

Заполните пропуски в следующих высказываниях:

1. ...- это любая форма бизнес-процесса, в котором взаимодействие между субъектами происходит электронным образом.
2. ...- это преобразования основных бизнес-процессов компании путём внедрения Интернет-технологий, нацеленное на повышение эффективности деятельности.
3. ... - организации, оказывающие услуги, связанные с финансами, в первую очередь это банки, т.к. именно в них все остальные субъекты электронной коммерции имеют счета, по которым производится реальное движение средств, соглашение о котором тем или иным способом декларируется в одной из платежных схем для Интернет-коммерции.
4. ... - любые организации, взаимодействующие через Интернет. В более узком смысле это организации, что-либо продающие или приобретающие через Интернет, т.е. осуществляющие торговые операции.
5. ... - покупатели или потребители услуг. Раньше этого третьего класса не было в числе субъектов электронной коммерции.
6. Основная цель всех Интернет - решений ... - максимально упростить поиск партнёра и обеспечить заключение и выполнение сделки.
7. ... - Цепочка видов деятельности, направленных на удовлетворение нужд заказчика называется
8. ... представляет собой обычный список отобранных товаров, содержащих информацию о количестве, цене, атрибутах (цвет, размер и т. д.) и прочие сведения, относящиеся к потенциальному заказу
9. ... - последовательность действий, обеспечивающих куплю-продажу товаров и услуг
10. ... представляет собой приобретение материалов для использования служащими компании
11. ... относится к закупке такой продукции, как сырье, используемое в процессе производства на предприятии, или же товаров, распространяемых данным предприятием
12. Компании пользуются ... при помощи Web, для того чтобы получить выгоду от спонтанных закупок, производимых клиентами
13. ... - классический пример использования технологий из реального мира в мире виртуальном
14. ... – в удалённости участников сделки, и затруднённости «прямого» контакта между ними (т.е. не всегда имеется возможность оперативной связи с помощью телефона, ICQ, или подобных средств)
15. Особенность ... – весь процесс от начала до конца проходит в цифровой форме
16. ... расшифровывается как - безопасные (или защищенные) электронные транзакции

17. Компания ..., расположенная в г. Рестон (штат Вирджиния, США) была пионером в разработке многих концепций, использованных в стандарте SET, и приняла на себя обязательство одной из первых внедрить SET.
18. ... защищает данные лишь на этапе передачи, на сервере защита должна обеспечиваться уже другими средствами
19. Электронный чек «выписывается» в электронной форме с использованием ...
20. Для «дистанционного» управления счетом применяется система ...
21. ... - денежные знаки, как последовательность цифр
22. ... — это математический процесс преобразования информации в строку данных, которые выглядят как случайные
23. ... относятся к криптографическим алгоритмам с открытым ключом, но с измененными ролями открытого и закрытого ключей
24. Наиболее простой способ проверки целостности данных, передаваемых в цифровом представлении, - это метод ...
25. Упорядочить этапы торгового цикла для фирмы
26. Упорядочить этапы торгового цикла для покупателей
27. Упорядочить действия покупателя (B2C) в ходе электронной коммерции
28. Упорядочить действия продавца (B2C) в ходе электронной коммерции
29. Упорядочить ключевые моменты (этапы) в ходе электронной коммерции
30. Упорядочить процессы в ходе электронной коммерции

**ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ СТУДЕНТА
(SYLLABUS)**

по дисциплине **ЕК 3304** Электронная коммерция

модуля **ЕВ 33** Электронный бизнес

для студентов специальностей 5В070300 – «Информационные системы»

Институт компьютерных технологий и системотехники

Кафедра информационных систем

Гос.изд.лиц. № 50 от 31.03.2004. Подписано в печать ____ . ____ .13г. Формат
60x90/16 Усл.печ.л. 0,94 Тираж Цена договорная

Издательство Карагандинского государственного технического университета
100027, Караганда, б.Мира, 56