

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
*Факультет управления*

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Организация электронной коммерции**

**Кафедра «Математическое моделирование, эконометрика и статистика»  
факультета управления**

Образовательная программа

**38.03.05 Бизнес – информатика**

Профиль подготовки:  
**Электронный бизнес**

Уровень высшего образования  
**бакалавриат**

Форма обучения  
**очная**

Статус дисциплины: вариативная(обязательная)

Махачкала, 2017 год

Рабочая программа дисциплины "Организация электронной коммерции" составлена в 2017 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес – информатика (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от «11» августа 2016г. №1002.



Разработчик(и): к.э.н., доцент кафедры ММЭиС ДГУ Шамхалова Э.А.

Рабочая программа дисциплины одобрена:  
на заседании кафедры ММЭиС от «25» апреля 2017г., протокол № 8

Зав. кафедрой  Джаватов Д.К.  
(подпись)

на заседании Методической комиссии факультета управления от «12» мая 2017 г., протокол № 9.

Председатель  Камалова Т.А.  
(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим управлением  2017 г.   
(подпись)

## Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины.....	4
1.Цели освоения дисциплины.....	5
2.Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.....	5
3.Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .....	5
4. Объем, структура и содержание дисциплины.....	6
4.1. Объем дисциплины.....	6
4.2. Структура дисциплины.....	6
4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	8
5. Образовательные технологии.....	14
6.Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.....	14
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	17
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	17
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.....	17
7.3. Типовые контрольные задания.....	20
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	23
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	25
9.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	25
10.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	26
11.Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	27
12.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	27

## Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Организация электронной коммерции» входит в вариативную обязательную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.05 "Бизнес – информатика".

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой «Математическое моделирование, эконометрика и статистика».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с получением знаний по использованию технологий, функционирующих в рамках глобальной сети Интернет и внутренних корпоративных сетях, для реализации «онлайн бизнеса» или перевода бизнеса из традиционного сектора экономики в сетевой.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: общекультурная-ОК-3, профессиональная-ПК-16.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

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

Объем дисциплины 4 зачетных единиц, в том числе в академических часах 144ч. по видам учебных занятий.

Семестр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
	Всего	из них						
Лекции		Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации			
6	144	18	-	34	-	-	56+36	Экзамен.

## 1. Цели освоения дисциплины.

Целями освоения дисциплины «Организация электронной коммерции» является получение студентами знаний о трансформации этапов традиционного коммерческого цикла при переходе коммерческой деятельности в сетевую среду, базовых технологий, которые лежат в основе различных этапов, возможностей применения инструментов ЭК для малого, среднего и крупного бизнесов, государства и обычных граждан, выработка практических навыков по разработке и детализации этапов коммерческого цикла, оценке экономических составляющих для различных видов деятельности на отдельных этапах, созданию и использованию систем ЭК.

## 2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Дисциплина «Организация электронной коммерции» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.05 "Бизнес – информатика".

Дисциплина «Организация электронной коммерции» базируется на знаниях управление ИТ- проектами; «Информатика и программирование», «Экономическая теория». Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению «Управление проектом в системах электронной коммерции» и при подготовке выпускной квалификационной работы.

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

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.	Знать: понятие «сектор ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса; Уметь: Используя Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-денежные операции в сети Интернет. Владеть: навыком поиска и

		обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.
ПК-16	умение разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов.	Знать: процессы создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно- информационных продуктов и услуг. Уметь: управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); Владеть: методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144ч. академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.		
	<b>Модуль 1. Раздел 1. Понятие и структура электронной коммерции в современной экономике.</b>								
1.	Тема 1.1. Понятие и сущность		1	1	2			5	Текущий опрос, тестирование,

	электронной коммерции.								домашние задания-рефераты.
2.	Тема 1.2. Электронная коммерция и её место в современной экономике.	6	2	1	2	-	-	5	Текущий опрос, тестирование, домашние задания-рефераты.
3.	Тема 1.3. Коммерческий цикл в электронной коммерции.	6	3-4	1	4	-	-	5	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
4.	Тема 1.4. Стратегия и тактика развития компании в электронной коммерции.	6	5-6	1	4	-	-	5	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
	<i>Итого по модулю 1:</i>	36	1-6	4	12	-	-	20	Контрольная работа.
<b>Модуль 2 Информационные системы и их работа в электронной коммерции.</b>									
1.	Тема 2.1 Сектора электронной коммерции и формы предпринимательской деятельности в них.	6	7-8	2	2	-	-	8	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
2.	Тема 2.2. Информационные системы, обеспечивающие работу в электронной коммерции и их размещение в инфраструктуре сети Интернет.	6	9	2	2	-	-	6	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
3.	Тема 2.3. Создания и размещение приложений ЭК в сети Internet: этапы и участники.	6	10-11	2	4	-	-	8	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
	<i>Итого по модулю 2:</i>	36	7-12	6	8	-	-	22	Контрольная работа
<b>Модуль 3 Трансформация маркетинга в электронной коммерции.</b>									
1.	Тема 3.1. Использование и конфигурирование платежных систем.	6	13	2	4	-	-	4	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
2.	Тема 3.2 Авторское право в Интернете.		14	2	2			4	Текущий опрос, тестирование, домашние задания-рефераты.

3.	Тема 3.3. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.	6	15-16	2	4	-	-	4	Текущий опрос, домашние задания-рефераты.
4.	Тема 3.4. Трансформация традиционных технологий расчётов в электронной коммерции.	6	16	2	4			4	Текущий опрос, тестирование, домашние задания-рефераты.
	<i>Итого по модулю 3:</i>	36	13-16	8	14	-	-	14	Контрольная работа.
	<i>Промежуточный контроль</i>	36							Экзамен.
<b>ИТОГО</b>		144	1-16	18	34	-	-	56	36

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

##### **Модуль 1. Понятие и структура организации интернет маркетинга.**

###### ***Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.***

Понятие электронной коммерции. История электронной коммерции. Структура рынка электронной коммерции. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Факторы развития систем электронной коммерции. Преимущества использования электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. Базовые технологии (техничко-экономические и правовые основы) электронной коммерции.

###### ***Тема 2. Электронная коммерция и её место в современной экономике.***

Сущность электронной коммерции и её место в сетевой и традиционной экономике. Развитие экономических отношений на основе появления электронной коммерции. Эволюция электронной коммерции. Отличие ЭК от ЭБ. Субъекты, объекты и сектора электронной коммерции. Факторы снижения издержек в бизнес моделях ЭК.

###### ***Тема 3. Коммерческий цикл в электронной коммерции***

Трансформация этапов коммерческого цикла под влиянием информационных технологий электронной коммерции. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях ЭК. Факторы успеха электронного бизнеса. Причины необходимости электронной коммерции для онлайн бизнеса.



#### ***Тема 4 Стратегия и тактика развития компании в электронной коммерции.***

Стратегии выхода в электронную коммерцию. Отличия в процессе сбора, обработки стратегической информации, формировании стратегического и бизнес планов. Регистрация предприятия для ведения бизнеса.

#### **Модуль 2 Информационные системы и их работа в электронной коммерции.**

#### ***Тема 5. Сектора электронной коммерции и формы предпринимательской деятельности в них.***

Модели ведения деятельности в электронной коммерции. Характеристика сектора B2B. Характеристика сектора B2C. Способы организации ведения коммерческой деятельности в секторе B2C. Способы организации ведения коммерческой деятельности в секторе C2C. Характеристика секторов B2A, B2G, C2A, C2G.

#### ***Тема 6. Информационные системы, обеспечивающие работу в электронной коммерции и их размещение в инфраструктуре сети Интернет***

Общая структура информационной системы, позволяющей компании работать в электронной коммерции. Способы размещения элементов информационной системы ЭК в инфраструктуре сети Интернет.

#### ***Тема 7. Создания и размещение приложений ЭК в сети Internet: этапы и участники.***

Компоненты приложения ЭК и их характеристика. Специалисты, задействованные в создании и внедрении приложений ЭК. Типовые работы на этапах создания и внедрения приложений ЭК.

#### ***Тема 8. Использование и конфигурирование платежных систем.***

Обзор работы с потребителем. Электронный сервис и его методы. Синхронный и асинхронный сервис. Обзор и методы платежных систем. Обработка кредитных карт и цифровой наличности. Безопасность электронного бизнеса.

#### ***Тема 9. Авторское право в Интернете.***

Особенности нормативно-правового регулирования авторского права в Интернете. Российский и зарубежный опыт. Интеллектуальная Собственность.

#### ***Тема 10. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.***

Отличия инструментов маркетинга в традиционной и электронной среде. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.

Технологии интернет рекламы и оценка её эффективности. Технологии изучения внешней среды в сети Internet (активный и пассивный способы, опросы, анкетирование, счетчики посещений и т.д.). Измерение и оценка эффективности маркетинговых компаний.

### ***Тема 11. Трансформация традиционных технологий расчётов в электронной коммерции.***

Отличия технологий традиционных расчётов от технологий электронных расчётов в сети Интернет. Электронные технологии расчётов и существующие виды платёжных Интернет системы.

#### **Темы практических и/или семинарских занятий.**

#### **Модуль 1. Понятие и структура организации интернет маркетинга.**

##### ***Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.***

1. История электронной коммерции.
2. Понятие и структура рынка электронной коммерции.
3. Факторы снижения и развития издержек в бизнес-моделях электронной коммерции.
4. Базовые технологии (технико-экономические и правовые основы) электронной коммерции.

#### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. <http://www.cnews.ru>
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

##### ***Тема 2. Электронная коммерция и её место в современной экономике. 1.***

Сущность электронной коммерции и её место в сетевой и традиционной экономике.

2. Развитие экономических отношений на основе появления электронной коммерции.

#### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. <http://www.cnews.ru>
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

##### ***Тема 3. Коммерческий цикл в электронной коммерции***

1. Трансформация этапов коммерческого цикла под влиянием информационных технологий электронной коммерции.
2. Причины необходимости электронной коммерции для офлайн бизнеса.

### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

### ***Тема 4 Стратегия и тактика развития компании в электронной коммерции.***

1. Стратегии выхода в электронную коммерцию.
2. Отличия в процессе сбора, обработки стратегической информации, формировании стратегического и бизнес планов.
3. Регистрация предприятия для ведения бизнеса.

### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

### **Модуль 2 Информационные системы и их работа в электронной коммерции.**

#### ***Тема 5. Сектора электронной коммерции и формы предпринимательской деятельности в них.***

1. Модели ведения деятельности в электронной коммерции.
2. Характеристика сектора B2B.
3. Характеристика сектора B2C.
4. Способы организации ведения коммерческой деятельности в секторе B2C, C2C.

### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

#### ***Тема 6. Информационные системы, обеспечивающие работу в электронной коммерции и их размещение в инфраструктуре сети Интернет.***

1. Общая структура информационной системы, позволяющей компании работать в электронной коммерции.

2.Способы размещения элементов информационной системы ЭК в инфраструктуре сети Интернет.

#### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

#### ***Тема 7. Создания и размещение приложений ЭК в сети Internet: этапы и участники.***

- 1.Компоненты приложения ЭК и их характеристика.
- 2.Специалисты, задействованные в создании и внедрении приложений ЭК.
- 3.Типовые работы на этапах создания и внедрения приложений ЭК.

#### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

#### ***Тема 8. Использование и конфигурирование платежных систем.***

1. Электронный сервис и его методы.
- 2.Синхронный и асинхронный сервис. Обзор и методы платежных систем.
- 3.Обработка кредитных карт и цифровой наличности.
- 4.Безопасность электронного бизнеса.

#### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. [.http://www.e-commerce.ru](http://www.e-commerce.ru)
3. <http://habr.ru>
4. <http://www.cnews.ru>
5. <http://www.crn.ru/>

#### ***Тема 9. Авторское право в Интернете.***

1. Особенности нормативно-правового регулирования авторского права в Интернете.
- 2.Российский и зарубежный опыт.
- 3.Интеллектуальная Собственность.

### **Литература:**

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. <http://www.cnews.ru>
3. <http://citforum.ru> 4. <http://www.ixbt.com/>

### ***Тема 10. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.***

1. Инструменты маркетинга в традиционной и электронной среде.
2. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.
3. Технологии интернет рекламы и оценка её эффективности.
4. Технологии изучения внешней среды в сети Internet (активный и пассивный способы, опросы, анкетирование, счетчики посещений и т.д.).
5. Измерение и оценка эффективности маркетинговых компаний.

### ***Литература:***

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>
2. <http://www.assist.ru/>
3. <http://www.intuit.ru>
4. <http://www.cyberplat.ru>
5. <http://www.faktura.ru>

### ***Тема 11. Трансформация традиционных технологий расчётов в электронной коммерции.***

1. Технология традиционных расчётов от технологий электронных расчётов в сети Интернет.
2. Электронные технологии расчётов и существующие виды платёжных Интернет системы.

### ***Литература:***

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>

### **5. Образовательные технологии.**

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

- во время лекционных занятий включают использование средств

мультимедийного представления информации (презентации, ролики, схемы, иллюстрации). При изучении теоретического курса на лекциях предусматривается заложение материала в виде презентации. Отдельные лекции излагаются по отдельной технологии. Некоторые разделы теоретического курса изучаются с использованием опережающей самостоятельной работы: студенты получают задания на ознакомление с новым материалом до его изложения на лекциях;

- при ведение практических занятий по данной дисциплине используются такие стандартные методы обучения, как тестирование, фронтальный опрос, индивидуальный опрос, метод малых групп и т.п.

- -использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;

- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Кроме того, в процессе изучения дисциплины с целью повышения обучения предполагается использование научно-исследовательской работы студента.

#### **6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.**

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

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата.
Тема2. Электронная коммерция и её место в современной экономике.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта.
Тема 3. Коммерческий цикл в электронной коммерции.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и домашнего заданий.
Тема 4. Стратегия и тактика развития компании в электронной коммерции.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта.
Тема5. Сектора электронной коммерции и формы предпринимательской	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и

деятельности в них.		домашнего заданий.
Тема 6. Информационные системы, обеспечивающие работу в электронной коммерции и их размещение в инфраструктуре сети Интернет.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта.
Тема 7. Создания и размещение приложений ЭК в сети Internet: этапы и участники.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и домашнего заданий.
Тема 8. Использование и конфигурирование платежных систем.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта.
Тема 9. Авторское право в Интернете.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и домашнего заданий.
Тема 10. Трансформация технологий маркетинга в электронной коммерции.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и домашнего заданий.
Тема 11. Трансформация традиционных технологий расчётов в электронной коммерции.	изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях.	Устный опрос, защита реферата, проверка конспекта и домашнего заданий.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы,

отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

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

6.1. Тематика рефератов:

### **Тематика рефератов.**

1. Аукционы в Интернет.
2. Платежные системы Интернет.
3. Защита информации при работе в Интернет.
4. Системы управления закупками в Интернет.
5. Электронный маркетинг.
6. Электронная коммерция.
7. Баннерные сети. Экономическая эффективность баннерной рекламы
8. Финансовые услуги населению. Интернет – банкинг.
9. Госуслуги населению.
10. Электронные торги.

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

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

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОК-3	<p><b>Знать:</b> понятие «сектор ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса.</p> <p><b>Уметь:</b> Используя Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-</p>	<p>Устный опрос, решение задач, написание рефератов, тестирование.</p>



	денежные операции в сети Интернет. <b>Владеть:</b> навыком поиска и обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.	
ПК-16	<b>Знать:</b> процессы создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно-информационных продуктов и услуг. <b>Уметь:</b> управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов). <b>Владеть:</b> методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.	Устный опрос, проведение деловой игры, написание рефератов.

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

### ОК-3

Схема оценки уровня формирования компетенции «способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности».

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговый	<b>Знать:</b> понятие «сектор ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса.	Имеет неполное представление о понятие «сектора ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса.	Допускает неточности о понятие «сектора ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса.	Демонстрирует четкое понимание о понятии «сектора ЭК», классы информационных систем, открывающих перспективы развития для электронного бизнеса; каким образом изменяются основные характеристики ведения бизнеса при переходе к ЭК, какие существуют факторы успеха электронного бизнеса.

			факторы успеха электронного бизнеса.	
	Уметь: Используя Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-денежные операции в сети Интернет.	Демонстрирует слабое умение содержательно использовать Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-денежные операции в сети Интернет.	Может самостоятельно с допущением некоторых неточностей использовать Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-денежные операции в сети Интернет.	Может четко продемонстрировать содержательно и использовать Интернет и web-сервисы, осуществлять рассылки рекламных предложений; проводить анализ рынка спроса (сбыта) товаров; осуществлять торгово-денежные операции в сети Интернет.
	Владеть: навыком поиска и обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.	Демонстрирует слабые навыки поиска и обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.	Демонстрирует неполно владение навыком поиска и обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.	Демонстрирует достаточное владение навыком поиска и обработки информации, форматирования материалов; навыком оценки торговых площадок, сайтов, а также навыки управления стратегией развития сайта.

## ПК- 16

Схема оценки уровня формирования компетенции «умение разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов».

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговы	Знать:	Имеет неполное	Допускает неточности	Демонстрирует

й	процессы создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно-информационных продуктов и услуг.	представление о процессах создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно-информационных продуктов и услуг.	в понимании о процессах создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно-информационных продуктов и услуг.	четкое представление о процессах создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); рынки программно-информационных продуктов и услуг.
	Уметь: управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов).	Демонстрирует слабое умение управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов).	Может самостоятельно с допущением некоторых неточностей управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов).	Может эффективно самостоятельно систематизировать и управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов).
	Владеть: методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.	Демонстрирует слабое владение методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.	Демонстрирует неполно владение методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.	Демонстрирует достаточное владение методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет ресурсов и систем управления контентом предприятия.

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительная оценки по дисциплине быть не может.

### 7.3. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов решения задач и промежуточного контроля в форме зачета.

### *Примерные задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.*

#### 1. Электронная коммерция – это:

- А) торговая деятельность, имеющая основной целью получение прибыли и основанная на комплексной автоматизации коммерческого цикла за счет использования средств вычислительной техники.
- Б) любая транзакция, совершенная через компьютерную сеть, в результате которой право собственности или право пользования вещественным товаром или услугой было передано от одного лица к другому.
- В) комплексная автоматизация логистических процессов

**2. Экономическими предпосылками возникновения и развития электронной коммерции является:**

- А) возможность снижения транзакционных издержек за счет передачи информации получателю напрямую, минуя стадию бумажных документов.
- Б) возможность осуществления бизнес – процессов электронным образом на основе информационно – коммуникационных технологий.
- В) объективная необходимость снижения издержек, возникающих в коммерческих циклах, и приближение их к нормам, достигнутым в результате автоматизации циклов производственных.

**3. Основными моделями электронной коммерции являются:**

- А) B2B, B2C, B2G, C2G, C2C.
- Б) B2B, B2C, B2G
- В) B2B, B2C, C2G, C2C, G2G

**4. Платежи в электронной коммерции можно осуществить следующим образом:**

1. - оплата наличными
2. - оплата банковским переводом
3. - оплата наложенным платежом
4. - оплата почтовым или телеграфным переводом
5. – электронной наличностью
6. – дебетовой пластиковой картой
7. - кредитной пластиковой картой
8. – электронной наличностью
9. – web – деньгами
10. – скретчкартой
11. – смарткартой

**5. Хостинг это:**

- А) Разработка структуры, дизайна и содержимого сайта
- Б) Регистрация сайта в органах, регулирующих предпринимательскую деятельность
- В) Регистрация доменного имени сайта.

**6. Правовой основой электронной коммерцией является:**

- А) Электронная цифровая подпись.
- Б) Гражданский кодекс РФ
- В) Закон «Об электронной цифровой подписи»

**7. Электронная цифровая подпись это:**

- А) реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате

криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе;

Б) набор символов в электронном документе, подтверждающих его подлинность

В) совокупность данных в виде имени и пароля пользователя информационной системы, а также печати организации на распечатке документа для удостоверения его подлинности.

#### **8. Какие виды деятельности в Интернет признаются преступлениями:**

А) Распространение рецептов изготовления наркотиков.

Б) Распространение рекламы об интим - услугах и товарах

В) Размещение порнографической

#### **9. Модель клиент – сервер это:**

А) Вид электронной почты

Б) Способ поиска информации клиентами Интернет

В) Архитектура взаимодействия удаленных пользователей с сервером

Г) Технология распределенной обработки данных

#### **10. Размер пластиковой карты устанавливается:**

1. Банком – эмитентом и может быть произвольным

2. Фирмой, принимающей оплату по пластиковым картам

3. Банком – эквайером и составляет  $L = 85.6$  мм,  $S = 53.9$  мм,  $H = 0.76$  мм

#### ***Примерные вопросы для подготовки к промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (экзамену).***

1. Системы ЭК в различных секторах.
2. Интернет-банкинг.
3. Pay-Pal система в ЭК.
4. «Электронные деньги» в России.
5. Основные проблемы торговли через Интернет.
6. Интернет-страхование.
7. Российские платежные системы ЭК.
8. Электронное правительство.
9. E-mail реклама.
10. Мошенничество в Интернете. Способы борьбы.
11. Интернет-трейдинг.
12. Мобильная коммерция.
13. Развитие предпринимательства и ЭК в России.
14. Использование и конфигурирование платежных систем ЭК.
15. Интернет-маркетинг.
16. SEO-оптимизация.
17. Внешние способы продвижения web-сайта в сети Интернет.
18. Внутренние способы продвижения web-сайта в сети Интернет.
19. Средства Яндекс по продвижению web-сайта.

20. Средства Google по продвижению web-сайта.
21. Средства автоматизированной рассылки e-mail сообщений.
22. Продвижение web-сайта в социальных сетях.
23. Электронно-цифровая подпись.
24. Он-лайн конструкторы по созданию web-сайта компании в сети Интернет.
25. Он-лайн конструкторы по созданию интернет-магазина в сети Интернет.
26. Средства создания самопрезентации в сети Интернет.
27. Средства создания фирменного стиля коммерческой организации в сети Интернет.
28. Анализ информационных ресурсов сети Интернет для принятия управленческих решений в ЭК.
29. Использование счетчиков посещений и вебвизора для анализа развития вебсайта компании.
30. Использование систем контекстно-медийной рекламы.
31. Понятие электронной коммерции.
32. История электронной коммерции.
33. Структура рынка электронной коммерции.
34. АСУ ресурсами предприятия.
35. MRP-системы.
36. MRP II-системы.
37. ERP-системы.
38. CSRP-системы.
39. Стандарты и протоколы электронной коммерции OBI, OFX.
40. Стандарты и протоколы электронной коммерции IOTP.
41. Веб-службы. Технологии использования виртуальных агентов.
42. Реестр UDDI. Язык WSDL.
43. Аутентификация контрагентов в электронной коммерции.
44. Технологии ЭЦП.
45. Правовое обеспечение электронной коммерции.
46. Этика электронной коммерции.
47. SCM-системы.
48. CRM-системы.
49. Отраслевые торговые площадки.
50. Корпоративные представительства в Интернете.
51. Виртуальные предприятия.
52. Интернет-инкубаторы.
53. Мобильная коммерция.
54. Торговые ряды и интернет-витрины.
55. Интернет-магазины.
56. Туристические компании в Интернете, Интернет-страхование.
57. Интернет-трейдинг.
58. Телеработа.
59. Интернет-аукционы.
60. Системы Peer-to-Peer.
61. Биллинговые системы.

62. Электронное правительство.
63. Системы предоставления налоговой отчетности через Интернет.
64. Электронные системы государственных закупок.
65. Понятие, методы и способы защиты от киберпреступности.
66. Мошенничество в Интернете.
67. Кардинг. Скиминг. Уивинг. Способы защиты.
68. Перспективы электронной коммерции.
69. ГИС и GPS-технологии.
70. Технологии радиочастотной идентификации (RFID).

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

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

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

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

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

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

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

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

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

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

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

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:  
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов  
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов  
«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает

ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

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

«86-100 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла в «5»-балльную шкалу

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

Например:





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

### ***а) основная литература:***

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогов. - 4-е изд. перераб. и доп. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 684 с. - ISBN 978-5-394-01738-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>

### ***б) дополнительная литература:***

1. Покровская, Л.Л. Электронная коммерция в сфере информационных услуг : монография / Л.Л. Покровская, А.А. Копачев ; науч. ред. Р.Р. Фокин. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 182 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-2535-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258790>

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

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com»: <http://znanium.com/>.
2. Электронно-библиотечная система «КнигаФонд»: <http://www.knigafund.ru/>.
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»: [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
4. Научная электронная библиотека (НЭБ): <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
5. БД российских научных журналов на Elibrary.ru (РУНЭБ): [http://elibrary.ru/projects/subscription/rus\\_titles\\_open.asp](http://elibrary.ru/projects/subscription/rus_titles_open.asp)
6. БД российских журналов EastView : <http://dlib.eastview.com>
7. Базы данных компании EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com/>

## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

Оптимальным путем освоения дисциплины является посещение всех лекций, практических занятий и выполнение предлагаемых заданий в виде рефератов, докладов, тестов и устных вопросов

### ***Лекционный курс***

На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушателя, т.е. предполагает возможность задавать вопросы на уточнение понятия темы и рекомендуется конспектировать основных положений лекции. Необходимо активно работать с конспектом лекции: после окончания лекции рекомендуется перечитать свои записи, внести поправки и дополнения на полях. Конспекты лекций следует использовать при подготовке к семинарам, при подготовке к зачету, при выполнении самостоятельных заданий и домашних работ.

### ***Практические занятия***

В ходе подготовки к семинарским занятиям студенты изучают отечественную литературу: учебные пособия, монографии, статьи. Изучение курса «Организация электронной коммерции» построено на принципах закрепления и углубления лекции иного материала на семинарских и практических занятиях. С этой целью по каждой теме студентам выдаются контрольные вопросы. На семинарских занятиях студенты, получившие индивидуальные занятия, делают устные доклады, сопровождая их схемами, рисунками, формулами и объяснениями. Остальные студенты ведут записи основной информации, которую они получают в ходе этих занятий дополнительно к лекционному материалу. Устные доклады по индивидуальным заданиям студенты делают на основании выполняемого ими реферата в процессе подготовки к докладу. Рефераты используются студентами группы в процессе подготовки к контрольным работам, зачету и экзамену путем обмена информацией.

Большое значение имеет самостоятельное выполнение контрольного проектирования, требующее проявления у студентов творческой инициативы. Основные этапы создания проекта студенты изучают на практических занятиях под руководством преподавателя. Для этого преподаватель демонстрирует технологию системного анализа и проектирования на одном общем для всех примере, давая по ходу объяснения, необходимые комментарии, рекомендации, советы и отвечая на вопросы обучающихся.

После завершения изучения темы, на семинарских и практических занятиях проводится обобщение и закрепление знаний, полученных в ходе проведения лекций.

Для лучшего усвоения материала в методических указаниях даются определения основных терминов и понятий системного анализа, после завершения изучения дисциплины предусмотрена форма контроля — семестровый зачет. Итоговый зачет выставляется по результатам форм контроля — устные и письменные рефераты, тесты, контрольное проектирование. Принимаются во внимание посещаемость лекций и активность на семинарских занятиях.

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

При подготовке к практическим занятиям, а также при написании рефератов могут использоваться поисковые сайты сети «Интернет», информационно-справочная система «Консультант+», а также Интернет-ресурсы, перечисленные в разделе 9 данной программы. Кроме того, могут использоваться учебные курсы, размещенные на платформе Moodle ДГУ, а также учебные материалы, размещенные на образовательных блогах преподавателей факультета управления ДГУ. Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта.

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

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории, оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.