

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, управления и сервиса
Кафедра "Политическая экономия и современные бизнес-процессы"

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Е. Ю. Меркулова
«20» января 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ОД.11 Электронный бизнес

Направление подготовки/специальность: 38.03.05 - Бизнес-информатика

Профиль/направленность/специализация: Электронный бизнес

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2020

Автор программы:

Войнолович Анастасия Михайловна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 - Бизнес-информатика (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «11» августа 2016 г. № 1002).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры "Политическая экономия и современные бизнес-процессы" «15» января 2021 г. Протокол № 5

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «20» января 2021 г. № 5.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	6
3. Объем и содержание дисциплины.....	6
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	14
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	27
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	29
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	30

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-6 Управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов)

ПК-8 Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия

1.2 Виды и задачи профессиональной деятельности по дисциплине:

- организационно-управленческая
 - обследование деятельности информационных технологий (далее - ИТ) инфраструктуры предприятий
 - подготовка контрактов, оформление документации на разработку, приобретение или поставку ИС и ИКТ
 - разработка регламентов деятельности предприятия и управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия
 - управление ИТ- сервисами и контентом информационных ресурсов предприятия
 - взаимодействие со специалистами заказчика/исполнителя в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия
 - взаимодействие со специалистами заказчика/исполнителя в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия
 - планирование и организация работы малых проектно-внедренческих групп
 - управление электронным предприятием и подразделениями электронного бизнеса несетевых компаний

1.3 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Знания и умения, необходимые для формирования трудового действия / компетенции
	ПК-6 Управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов)	<p>Знает и понимает:</p> <p>шаблоны, бизнес-процессы, регламенты, методы и способы, структурные элементы, понятие информационных сервисов, их архитектуру, функциональные области управления службой ИС; концептуальные основы процессов ИТ-службы</p> <p>Умеет (способен продемонстрировать):</p> <p>описывать взаимодействие информационных сервисов, использовать функциональные области управления службой информационных сервисов. Применять в проф стандарт (методику) ITIL/ITSM, управлять процессами жизненного цикла контента предприятия и Интернет-ресурсов; управлять процессами создания и использования и (контент-сервисов); применять современные методы проектирования программ и технологии программирования для разработки информационных сервисов; использовать различные способы отладки и испытания информационных сервисов</p> <p>Владеет:</p>

		функциональными областями управления службой ИС; методикой ITIL/ITSM, методами управления процессами жизненного цикла контента предприятия и Интернет-ресурсов. методами управления процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов); методами проектирования, разработки и реализации технического решения в области создания систем управления контентом Интернет-ресурсов и систем управления контентом предприятия; навыками самостоятельного анализа и проектирования, а также программирования, тестирования и отладки и документирования программных комплексов для решения задач обработки информации и организации диалога с пользователем
	ПК-8 Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия	<p>Знает и понимает:</p> <p>основные задачи управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методики организации взаимодействия с клиентами и партнерами</p> <p>Умеет (способен продемонстрировать):</p> <p>применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий</p> <p>Владеет:</p> <p>навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>

1.4 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-6 Управление контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов)

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения		
		Очная (семестр)		
		5	6	7
1	Организация электронного бизнеса	+	+	
2	Организация электронной коммерции	+	+	
3	Управление ИТ-сервисом и контентом			+

ПК-8 Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные	Форма обучения
		Очная (семестр)

	связи	5	6	8
1	Преддипломная практика			+
2	Управление жизненным циклом информационных систем	+	+	

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к вариативной части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.05 - Бизнес-информатика.

Дисциплина «Электронный бизнес» изучается в 6, 7 семестрах.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 13 з.е.

Очная: 13 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	468
Контактная работа	216
Лекции (Лекции)	94
Практические (Практ. раб.)	122
Самостоятельная работа (СР)	214
Курсовая работа	2
Экзамен	36
Зачет	-

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		О	О	О	
6 семестр					
1	Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C.	8	14	22	опрос

2	Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные	8	14	22	Практическое задание
3	Реинжиниринг бизнес-процессов. Аутсорсинг. Платежные системы электронного бизнеса. Информационная инфраструктура электронного	8	14	20	Практическое задание
4	Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стандарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы	8	14	20	Устный опрос
5	Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стандарты защиты данных	10	14	20	Опрос
7 семестр					
6	Основы безопасности электронной коммерции	10	10	22	Опрос

7	Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информационных технологий в системе государственного управления	10	10	22	Опрос
8	Место Интернет-маркетинга в общем маркетинге компании	10	10	22	Практическое задание
9	Реклама в	10	10	22	Опрос
10	Анализ эффективности маркетинга и рекламы в	12	12	22	тестирование

Тема 1. Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации (ПК-6)

Лекция.

Тематическая область электронного бизнеса. Структура интернет-рынка: состояние и прогноз. Интернет как среда ведения предпринимательской деятельности. Основные понятия и модели электронного бизнеса. Характеристика и структура электронного рынка. Структура электронного рынка, модели взаимодействия участников. Концепция и модели предпринимательской деятельности в Интернет. Классификация предпринимательской деятельности. Факторы, воздействующие на предпринимательскую деятельность. Внутрифирменное предпринимательство. Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G).

Модели электронного бизнеса. Брокерская модель. Рекламная модель. Модель информационного посредничества. Торговая модель. Модель производителя.

Типовая схема систем Business-to-Consumer. Типовой вариант сайта Интернет-магазина. Комплексы программных средств для реализации Интернет-проекта. Функции управления фронт-офисом интернет-магазина.

Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.

Подразделения электронного бизнеса несетевых компаний. Корпоративные сайты.

Модели бизнеса B2B. Функциональная схема B2B. Виды систем B2B.

Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM – системы). Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения потребителей (CRM-системы).

Электронное управление закупками. Электронные аукционы. Электронные биржи. Порталы. Методы повышения конкурентоспособности в электронном бизнесе. Динамика экономических показателей в сфере электронного бизнеса, ориентированного на

Практическое занятие.

- 1 Классификация предпринимательской деятельности. Факторы, воздействующие на предпринимательскую деятельность.
- 2 Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G).
- 3 Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
- 4 Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.

- 5 Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.
- 6 Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
- 7 Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
- 8 Типовая схема систем Business-to-Consumer.
- 9 Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.

Задания для самостоятельной работы.

1. Подразделения электронного бизнеса несетевых компаний. Корпоративные сайты
2. Модели бизнеса B2B. Функциональная схема B2B. Виды систем B2B.
3. Электронное управление закупками.
4. Электронные аукционы.
5. Электронные биржи.
6. Порталы.
7. Методы повышения конкурентоспособности в электронном бизнесе.
8. Динамика экономических показателей в сфере электронного бизнеса, ориентированного на бизнес-партнера

Тема 2. Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на конечного пользователя (ПК-6)

Лекция.

Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на конечного пользователя.

Электронная реклама. Электронная торговля. Информационные услуги. Электронное здравоохранение. Управление взаимоотношениями с клиентами. Методы повышения потребительской ценности товаров и услуг в электронном бизнесе.

Электронные предприятия, предоставляющие информационные товары и услуги

Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг.

Формы осуществления деятельности в финансовой сфере: Интернет-трейдинг, Интернет-банкинг, платежные системы.

Основные функции платежных систем. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами. Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)

Виды предприятий рекламного бизнеса в Интернет: рекламные агентства: баннерные сети; компании, предоставляющие сервисы управления рекламой

Особенности Интернет-рекламы. Рекламные носители в Интернете. Выбор рекламных носителей.

Ценовые модели размещения рекламы. Сервисы управления рекламой

Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса. Разработка веб-сайтов для

Компаний-разработчики автоматизированных систем для разработки и сопровождения Интернет-проектов. Студии веб-дизайна

Услуги хостинга.

Туристический бизнес в Интернет Преимущества использования Интернет-технологий Схема взаимодействия участников туристического рынка

Доходы от туристического сайта. Виды туристических сайтов: сайты туроператора или турагентства Туристические порталы Туристические баннерные сети Виртуальные туристические агенты Виртуальные путешествия

Интернет-страхование Обзор рынка страховых услуг, предоставляемых через Интернет в России и за рубежом Виды страхования через Интернет

Функции виртуального офиса страховой компании:

Аукционы и конкурсы в Интернет.

Интернет-рекрутинг. Преимущества и недостатки интернет-рекрутинга. Основные виды е-рекрутинга. Инструменты рекрутинга.

Сервисы связи и организации общения. Формы организации сервисов.

Интернет-инкубаторы. Венчурные инкубаторы.

Практическое занятие.

1. Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг.
2. Основные функции платежных систем.
3. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем.
4. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами.
5. Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)
6. Платежные системы электронного бизнеса.
7. Электронные платежные системы.
8. Эмитенты и эквайеры.
9. Платежная система.
10. Кредитные и дебетовые платежные системы.
11. Микропроцессорные и пластиковые карты.

Задания для самостоятельной работы.

1. Виды пластиковых карт.
2. Смарт-карты.
3. Соотношение «стоимость/эффективность».
4. POS-терминалы.
5. Принципы создания платежных систем на микропроцессорных картах.
6. Эволюция платежных систем.
7. Электронные наличные.

Тема 3. Реинжиниринг бизнес-процессов. Аутсорсинг. Платежные системы электронного бизнеса. Информационная инфраструктура электронного бизнеса (ПК-6)

Лекция.

Платежные системы электронного бизнеса. Электронные платежные системы. Эмитенты и эквайеры. Платежная система. Кредитные и дебетовые платежные системы. Микропроцессорные и пластиковые карты. Виды пластиковых «стоимость/эффективность». POS-терминалы.

Принципы создания платежных систем на микропроцессорных картах. Эволюция платежных систем. Электронные наличные. Принципы построения платежных систем на микропроцессорных картах. Технологические основы и технические средства создания платежных систем. Организация оплаты с использованием кредитной карты. Эффективность организации платежных систем на базе пластиковых карт. Платежные системы с предварительной авторизацией. Платежные системы для микроплатежей. Перспективы электронных платежных систем.

Стратегическое бизнес-планирование. Разработка бизнес-плана.

Предприятие как участник электронного рынка, формы присутствия в сети Интернет. Подходы к сегментации электронного рынка. Модели получения доходов в электронной коммерции B2B. Технологии хранения и обработки данных.

Практическое занятие.

1. Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг.
2. Основные функции платежных систем.
3. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем.
4. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами.
5. Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)
6. Платежные системы электронного бизнеса.
7. Электронные платежные системы.

8. Эмитенты и эквайеры.
9. Платежная система.
10. Кредитные и дебетовые платежные системы.

Задания для самостоятельной работы.

1. Микропроцессорные и пластиковые карты.
2. Виды пластиковых карт.
3. Смарт-карты.
4. Соотношение «стоимость/эффективность».
5. POS-терминалы.
6. Принципы создания платежных систем на микропроцессорных картах.
7. Эволюция платежных систем.
8. Электронные наличные.

Тема 4. Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стандарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы (ПК-8)

Лекция.

Источники и потребители данных. Информационные серверы и универсальные клиенты. Сетевой транспорт. Адресация. Отображение локальных адресов на IP-адреса: протоколы ARP и RARP. Отображение символьных адресов на IP-адреса: служба DNS. Автоматизация процесса назначения IP-адресов узлам сети: протокол DHCP. Форма представления информации. Протокол передачи гипертекстовых данных. Универсальный указатель ресурса. Методы интеграции в информационную инфраструктуру серверов баз данных. Взаимодействие универсального клиента с сервером баз данных. Интеграция информационных структур предприятия с информационным сервером. Перспективы развития технологических компонентов инфраструктуры предприятия электронного бизнеса.

Практическое занятие.

1. Источники и потребители данных.
2. Информационные серверы и универсальные клиенты.
3. Сетевой транспорт.
4. Адресация.
5. Отображение локальных адресов на IP-адреса: протоколы ARP и RARP.
6. Отображение символьных адресов на IP-адреса: служба DNS.
7. Автоматизация процесса назначения IP-адресов узлам сети: протокол DHCP.

Задания для самостоятельной работы.

1. Форма представления информации.
2. Протокол передачи гипертекстовых данных.
3. Универсальный указатель ресурса.
4. Методы интеграции в информационную инфраструктуру серверов баз данных.
5. Взаимодействие универсального клиента с сервером баз данных.
6. Интеграция информационных структур предприятия с информационным сервером.
7. Перспективы развития технологических компонентов инфраструктуры предприятия электронного бизнеса.

Тема 5. Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стандарты защиты данных (ПК-8)

Лекция.

Основы безопасности электронной коммерции.

Стандарты электронного бизнеса. Системы классификации товаров и услуг. Стандарты UN/EDIFACT и технология XML. Стандарты обеспечения безопасности электронных расчетов. Протокол SSL. Протокол SET. Расширения протокола SET. Универсальный формат электронного кошелька. Новые стандарты электронных расчетов. Стандарты взаимодействия с пользователем мобильных средств связи. WAP-спецификация.

Практическое занятие.

1. Стандарты электронного бизнеса.
2. Системы классификации товаров и услуг.
3. Стандарты UN/EDIFACT и технология XML.
4. Стандарты обеспечения безопасности электронных расчетов.
5. Протокол SSL.
6. Протокол SET.
7. Расширения протокола SET.

Задания для самостоятельной работы.

1. Универсальный формат электронного кошелька.
2. Новые стандарты электронных расчетов.
3. Стандарты взаимодействия с пользователем мобильных средств связи.
4. WAP-спецификация.

Тема 6. Основы безопасности электронной коммерции (ПК-6)

Лекция.

Безопасность электронной коммерции. Термины и определения. Виды и источники угроз. Способы оценки эффективности системы безопасности в электронной коммерции. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции. Международные организации, регламентирующие электронный бизнес в мире. Отражение рекомендаций международных организаций в законодательстве на примере 2-3 стран. Проблемы электронной коммерции при вступлении России в ВТО. Проблемные вопросы электронной коммерции в мировом законодательстве. Авторское право в электронной коммерции. Особенности законодательства в различных зарубежных странах.

Практическое занятие.

1. Отражение рекомендаций международных организаций в законодательстве на примере 2-3 стран.
2. Проблемы электронной коммерции при вступлении России в ВТО.
3. Проблемные вопросы электронной коммерции в мировом законодательстве.
4. Авторское право в электронной коммерции.
5. Особенности законодательства в различных зарубежных странах.
6. Этапы развития электронного бизнеса в России.
7. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
8. Анализ различных групп пользователей в России.

Задания для самостоятельной работы.

1. Ведущие провайдеры в России: функции и отличия.
2. История автоматизации государственных служб в мире.
3. Правовые аспекты автоматизации государственных служб в России.
4. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в США.
5. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в Европе.
6. Особенности использования Интернета различными целевыми группами пользователей в России.

Тема 7. Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информационных технологий в системе государственного управления (ПК-6)

Лекция.

Этапы развития электронного бизнеса в России. Перспективы развития электронного бизнеса в России. Анализ различных групп пользователей в России. Ведущие провайдеры в России: функции и отличия. Использование информационных технологий в системе государственного управления.

История автоматизации государственных служб в мире. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в США. Частота, место и цель использования Интернет различными целевыми группами пользователей в Европе. Особенности использования Интернета различными целевыми группами пользователей в Китае и Индии.

Практическое занятие.

1. Безопасность электронной коммерции.
2. Термины и определения.
3. Виды и источники угроз.

Задания для самостоятельной работы.

1. Способы оценки эффективности системы безопасности в электронной коммерции.
2. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции.

Тема 8. Место Интернет-маркетинга в общем маркетинге компании (ПК-6)

Лекция.

Объем аудитории Интернет в России. Основные термины и определения курса. Особенности коммуникации с использованием Интернет, ограничения, которые они накладывают на работу с этим инструментом в маркетинге. Место Интернет-маркетинга в маркетинговом плане компании.

Особенности продажи товаров и предоставления услуг по категориям товаров и услуг Место Интернет-маркетинга в общем маркетинге компании

Инструментарий интернет-маркетинга. Технологии создания Web-сайтов. Классификация и принципы использования Web-сайтов. Принципы построения Web-сайтов для решения задач электронного бизнеса. Способы продвижения Web-сайтов в сети Интернет. Схемы коммуникаций в интернет-маркетинге. Типы целей компании в Интернет. Определение типов целей, соответствующих стратегии компании. Достижимость целевой группы и достижимость коммуникации. Виды коммуникаций, которые невозможно перенести в Интернет.

Инструменты сайта в зависимости от выбранного типа цели. Съема построения сайта заданного типа цели. Конструкция сайта. Система управления контентом сайта

Определение целевой аудитории, особенности определения целевой аудитории в Интернет. Методика определения целевой аудитории и поиска ее в Интернет. Виды целевой аудитории в Интернет. Взаимосвязь целевой аудитории и типа рекламной кампании, используемых рекламных инструментов.

Практическое занятие.

- 1 Методы привлечения посетителей на сайт предприятия.
- 2 Методы формирования и анализа целевой аудитории предприятия.
- 3 Методы позиционирования предприятия на глобальном рынке.

Задания для самостоятельной работы.

1. Электронная реклама
2. Электронная торговля

Тема 9. Реклама в Интернет (ПК-8)

Лекция.

Медийная реклама, виды, особенности, возможности использования. Контекстная реклама, виды, особенности, возможности использования. Методика составления семантического ядра. Реклама в рассылках, виды, особенности, возможности использования. Оптимизация сайта для поисковых систем. Связи с общественностью. Вирусный маркетинг. Адвергейминг. Другие рекламные инструменты.

Методы медиапланирования в Интернет. Таргетинг.

Методы медиапланирования в Интернет. Прецедентное медиапланирование (по известным результатам размещения рекламы на площадках), аудиторное медиапланирование (по известным характеристикам аудитории площадок). Инструменты для медиапланирования, сводные таблицы, данные исследований Таргетинг рекламы, виды таргетинга. Системы управления рекламой Эксперименты в медиапланировании

Практическое занятие.

1. Медийная реклама
2. Вирусный маркетинг

Задания для самостоятельной работы.

1. Роль "малых" видов рекламы
2. Оптимизация сайта для поисковых систем

Тема 10. Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет (ПК-8)

Лекция.

Термины и определения. Методики измерения в Интернет. Инструменты измерения в Интернет. Схема анализа эффективности рекламы в Интернет. Анализ эффективности других маркетинговых действий в Интернет. Исследование эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Практическое занятие.

1. Системы управления рекламой
2. Анализ эффективности маркетинга в интернет

Задания для самостоятельной работы.

1. Структура электронного рынка
2. Модели взаимодействия участников
3. Перспективы развития электронного бизнеса

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

6 семестр

- посещаемость – 10 баллов
- текущий контроль – 50 баллов
- контрольные срезы – 2 среза: 10 баллов, 30 баллов
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ те мы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Мах. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки

1.	Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации	опрос	15	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>15 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>10 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>5 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>1о баллов - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
2.	<p>Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на конечного пользователя</p>	Практическое задание(контрольный срез)	10	<p>10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет</p> <p>7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.</p>

3.	<p>Реинжиниринг бизнес-процессов. Аутсорсинг. Платежные системы электронного бизнеса. Информационная инфраструктура электронного бизнеса</p>	Практическое задание	10	<p>10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет</p> <p>7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.</p> <p>10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет</p> <p>7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.</p>
4.	<p>Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стандарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы</p>	Устный опрос(контрольный срез)	30	<p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>30 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</p> <p>20 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого</p> <p>10 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</p> <p>1 балл - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>

5.	Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стандарты защиты данных	Опрос	25	<p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>25 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</p> <p>15 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого</p> <p>10 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</p> <p>3 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>
6.	Посещаемость		10	<p>10 баллов – студент посетил все 100% занятий</p> <p>7-9 баллов – студент посетил не менее 80% занятий</p> <p>4-6 баллов – студент посетил не менее 50% занятий</p> <p>1-3 балла – студент посетил не менее 25% занятий</p> <p>Если студент посетил менее 25% занятий, баллы не начисляются</p>
7.	Премияльные баллы		20	<p>Дополнительные премиальные баллы могут быть начислены за:</p> <ul style="list-style-type: none"> - полностью подготовленную к публикации статью по тематике в рамках дисциплины – 20 баллов
8.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы на экзамене		90	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы
9.	Итого за семестр		100	

7 семестр

- посещаемость – 10 баллов
- текущий контроль – 40 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов
- ответ на экзамене: не более 30 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ те мы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Мах. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки
1.	Основы безопасности электронной коммерции	Опрос	10	<p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>15 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</p> <p>10 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого</p> <p>5 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</p> <p>3 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>

2.	Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информационных технологий в системе государственного управления	Опрос	10	<p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>15 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</p> <p>10 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого</p> <p>5 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</p> <p>3 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>
3.	Место Интернет-маркетинга в общем маркетинге компании	Практическое задание(контрольный срез)	10	<p>10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет</p> <p>7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению</p> <p>0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.</p>

4.	Реклама в Интернет	Опрос	20	<p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>20 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка</p> <p>10 баллов - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого</p> <p>5 баллов - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого</p> <p>3 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал</p>
5.	Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет	тестирование(контрольный срез)	10	<p>10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте</p> <p>8-7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте</p> <p>6-5 баллов – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте</p> <p>Менее 25 % правильных ответов баллов не дает</p>
6.	Посещаемость		10	<p>10 баллов – студент посетил все 100% занятий</p> <p>7-9 баллов – студент посетил не менее 80% занятий</p> <p>4-6 баллов – студент посетил не менее 50% занятий</p> <p>1-3 балла – студент посетил не менее 25% занятий</p> <p>Если студент посетил менее 25% занятий, баллы не начисляются</p>
7.	Премияльные баллы		20	<p>Дополнительные премияльные баллы могут быть начислены за:</p> <ul style="list-style-type: none"> - полностью подготовленную к публикации статью по тематике в рамках дисциплины – 20 баллов
8.	Ответ на экзамене		30	<p>10-17 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «удовлетворительно»</p> <p>18-24 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «хорошо»,</p> <p>25-30 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «отлично»</p>

9.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы на экзамене	60	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы
10.	Итого за семестр	100	

Итоговая оценка по экзамену выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
85 - 100 баллов	Отлично
70 - 84 баллов	Хорошо
50 - 69 баллов	Удовлетворительно
Менее 50	Неудовлетворительно

Распределение баллов по курсовой работе:

- представление содержательной части – не более 55 баллов,
- оформление и информационное сопровождение – не более 20 баллов,
- защита курсовой работы – не более 25 баллов.

Распределение баллов по видам учебной работы и методика начисления баллов:

№	Вид учебной работы	Мах. кол-во баллов	Методика начисления баллов
1.	Представление содержательной части	55	<p>41-55 баллов – содержание работы соответствует выбранному направлению подготовки/специальности и теме работы, работа актуальна, выполнена самостоятельно, имеет творческий характер, отличается определенной новизной; проведен обстоятельный анализ степени теоретического исследования проблемы, различных подходов к ее решению, показано знание информационной (при необходимости – нормативной) базы, использованы актуальные данные; проблема раскрыта глубоко и всесторонне, материал изложен логично; теоретические положения органично сопряжены с практикой, даны практические рекомендации, вытекающие из анализа проблемы; проведен количественный анализ проблемы, который подтверждает выводы автора, иллюстрирует актуальную ситуацию, приведены таблицы сравнений, графики, диаграммы, формулы, показывающие умение автора формализовать результаты исследования;</p> <p>21-40 баллов – содержание работы в целом соответствует выбранной теме, структура плана логична и пропорциональна; обоснование актуальности темы подкрепляется анализом степени теоретического исследования проблемы; основные положения работы раскрыты на достаточном теоретическом и методологическом уровне, большая часть теоретических положений сопряжена с практикой; практические рекомендации обоснованы; выводы по работе содержательны и в целом соответствуют поставленным задачам;</p>

			1-20 баллов – имеет место определенное несоответствие содержания работы заявленной теме; исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается новизной, теоретической глубиной и аргументированностью; выявлены недочеты в методологических характеристиках курсового исследования; есть нарушения логики изложения материала, поставленные задачи решены не полностью; теоретические положения слабо связаны с практикой, практические рекомендации носят формальный бездоказательный характер
2.	Оформление и информационное сопровождение	20	16-20 баллов – широко представлена библиография по теме работы, в том числе и зарубежные источники, приложения к работе иллюстрируют достижения автора и подкрепляют его выводы, оформление работы полностью соответствует требованиям, предъявляемым к курсовому исследованию; 8-15 баллов – приложения, используемые в исследовании, составлены грамотно, прослеживается связь с положениями курсовой работы; список использованной литературы составлен, следуя ГОСТу, и в достаточной мере соответствует теме работы; имеются отдельные неточности в оформлении работы (отсутствует часть ссылок на используемые источники, есть отдельные стилистические, грамматические и орфографические ошибки); 1-7 баллов – в работе не полностью использована необходимая для раскрытия темы научная литература, информационные базы данных, а также материалы исследований; библиографический список оформлен неверно; содержание приложений не отражает решения поставленных задач (отсутствуют необходимые приложения); имеются многочисленные неточности в оформлении работы
3.	Защита курсовой работы	25	19-25 баллов – защита отличается полнотой раскрытия темы и представления полученных результатов; студент демонстрирует уверенность и убедительность манеры выступления; стиль и грамотность речи соответствуют культуре представления результатов научного исследования; ответы на дополнительные вопросы характеризуются краткостью и аргументированностью; 10-18 баллов – структура и регламент выступления в целом соблюдены; защита сопровождается грамматически правильной, эмоциональной речью; студент поддерживает хороший контакт с аудиторией; отмечается творческий подход в подготовке объектов наглядности презентации; дополнительные вопросы вызывают некоторые затруднения; 1-9 баллов – студент демонстрирует невысокое качество устного доклада; доступность и образность представления проделанной работы и полученных результатов вызывает вопросы; отмечается частичное несоответствие презентации содержанию курсового исследования; дизайн визуальной интерпретации представленной работы затрудняет ее восприятие
ИТОГО:		100	

Итоговая оценка по курсовой работе выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
85 - 100 баллов	Отлично
70 - 84 баллов	Хорошо
50 - 69 баллов	Удовлетворительно

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

опрос

Тема 1. Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации

1. Что такое электронная коммерция?
2. Классификации электронной коммерции.
3. Преимущества и проблемы развития электронной коммерции.
4. Инфраструктура электронной коммерции.
5. Понятие электронной торговли.
6. Понятие продающего сайта.
7. Понятие продающей страницы.
8. Юзабилити сайта.
9. Что такое инфографика?
10. Способы оплаты.
11. Основные технологии создания электронных торговых площадок.
12. Веб-сервисы для создания интернет магазинов.
13. Инструменты для продвижения интернет-магазинов.

Практическое задание

Тема 2. Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориентированные на конечного пользователя

1. Циклы с предусловием for.
2. Циклы с постусловием while.
3. Введение в массивы. Их создание и обработка.
4. Выбор и обработка случайных данных.

тестирование

Тема 10. Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет

1. Какая из категорий покупателей обычно посещают сайты известных и заслуживающих доверия продавцов. Они больше всего удовлетворены электронной коммерцией и проводят больше всех времени в сети?

- a. «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
- b. «Brand Loyalists» (любители известных марок)
- c. «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)
- d. «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
- e. «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
- f. «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)

Ответ: b

2. Какая из категорий покупателей покупают в сети из-за удобства и для экономии времени?

- a. «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)
- b. «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)

- c. «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
- d. «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
- e. «Brand Loyalists» (любители известных марок)
- f. «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)

Ответ: b

Устный опрос

Тема 4. Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стандарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы

- 1 Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
- 2 Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.
- 3 Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.
- 4 Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
- 5 Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
- 6 Типовая схема систем Business-to-Consumer.
- 7 Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета, экзамена

Типовые вопросы зачета (ПК-6, ПК-8)

1. Изменение информационной инфраструктуры субъектов экономической деятельности.
2. Экономические предпосылки развития электронного бизнеса.
3. Основные способы формирования цепочек добавления потребительской стоимости в киберпространстве.
4. Компоненты бизнес-решения в сфере электронного бизнеса.
5. Уровни интеграции электронного бизнеса.
6. Мобильные средства ведения электронного бизнеса.
7. Электронное управление закупками.
8. Электронные аукционы.
9. Электронные биржи.
10. Порталы.

Типовые задания для зачета (ПК-6, ПК-8)

1. Платежные системы электронного бизнеса. Как трансформируется современное состояние.
2. Электронные платежные системы. Положительные и отрицательные стороны.
3. Эмитенты и эквайеры. Характеристики и особенности.
4. Платежная система. Роль в электронной коммерции.
5. Кредитные и дебетовые платежные системы. Сравнение.
6. Микропроцессорные и пластиковые карты. Роль в системе платежей.
7. Виды пластиковых карт. Смарт-карты.
8. Соотношение «стоимость/эффективность» применения различных систем платежей.

Типовые вопросы экзамена (ПК-6, ПК-8)

1. Адресация.
2. Отображение локальных адресов на IP-адреса: протоколы ARP и RARP.
3. Отображение символьных адресов на IP-адреса: служба DNS.
4. Автоматизация процесса назначения IP-адресов узлам сети: протокол DHCP.

5. Форма представления информации.
6. Протокол передачи гипертекстовых данных.
7. Универсальный указатель ресурса.
8. Методы интеграции в информационную инфраструктуру серверов баз данных.
9. Взаимодействие универсального клиента с сервером баз данных.
10. Интеграция информационных структур предприятия с информационным сервером.

Типовые задания для экзамена (ПК-6, ПК-8)

- 1 Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
- 2 Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.
- 3 Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.
- 4 Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
- 5 Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
- 6 Типовая схема систем Business-to-Consumer.
- 7 Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.

Типовые темы курсовых работ (ПК-6, ПК-8)

1. Проблемы электронной коммерции при вступлении России в ВТО.
2. Проблемные вопросы электронной коммерции в мировом законодательстве.
3. Авторское право в электронной коммерции.
4. Особенности законодательства в различных зарубежных странах.
5. Этапы развития электронного бизнеса в России.
6. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
7. Анализ различных групп пользователей в России.
8. Ведущие провайдеры в России: функции и отличия.
9. История автоматизации государственных служб в мире.
10. Правовые аспекты автоматизации государственных служб в России.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Зачет

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено» (50 - 100 баллов)	ПК-6	Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине, но и прослеживает междисциплинарные связи. Умеет увязывать знания, полученные при изучении различных дисциплин, анализировать практические ситуации, принимать соответствующие решения
	ПК-8	Демонстрирует высокий уровень знаний основных задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методик организации взаимодействия с клиентами и партнерами. Свободно умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий. Свободно владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия. На вопросы отвечает кратко, аргументированно, уверенно, по существу

«не зачтено» (0 - 49 баллов)	ПК-6	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики
	ПК-8	Не знает основные задачи управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методики организации взаимодействия с клиентами и партнерами. Не умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий. Не владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия. Неправильно отвечает на вопросы преподавателя или затрудняется с ответом

Экзамен

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«отлично» (85 - 100 баллов)	ПК-6	Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине, но и прослеживает междисциплинарные связи. Умеет увязывать знания, полученные при изучении различных дисциплин, анализировать практические ситуации, принимать соответствующие решения
	ПК-8	Демонстрирует высокий уровень знаний основных задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методик организации взаимодействия с клиентами и партнерами. Свободно умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий. Свободно владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия. На вопросы отвечает кратко, аргументированно, уверенно, по существу
	ПК-6	Студент показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности

«хорошо» (70 - 84 баллов)	ПК-8	<p>Демонстрирует достаточный уровень знаний основных задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методик организации взаимодействия с клиентами и партнерами.</p> <p>Достаточно свободно умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий, допуская некоторые несущественные погрешности.</p> <p>Достаточно свободно владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия.</p> <p>На вопросы отвечает кратко, аргументированно, уверенно, по существу</p>
«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)	ПК-6	Студент показывает не достаточный уровень знаний учебного и лекционного материала, не в полном объеме владеет практическими навыками, чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей
	ПК-8	<p>Демонстрирует низкий уровень знаний основных задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методик организации взаимодействия с клиентами и партнерами.</p> <p>Недостаточно свободно умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий, допуская существенные ошибки.</p> <p>Недостаточно свободно владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия.</p> <p>Вопросы преподавателя вызывают затруднения</p>
«неудовлетворительно» (менее 50 баллов)	ПК-6	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики
	ПК-8	<p>Не знает основные задачи управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; методики организации взаимодействия с клиентами и партнерами.</p> <p>Не умеет применять современные стандарты и методики для организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий.</p> <p>Не владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами предприятий в процессе решения задач управления жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия.</p> <p>Неправильно отвечает на вопросы преподавателя или затрудняется с ответом</p>

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

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Нам С. Э. Основы электронного бизнеса : практикум. - Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2017. - 52 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483705>
2. Кудряшов, А. А. Электронный бизнес : учебное пособие. - Весь срок охраны авторского права; Электронный бизнес. - Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. - 175 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/75426.html>

6.2 Дополнительная литература:

1. Медведева, М. А., Медведев, М. А. Электронный бизнес. Часть 1 : учебное пособие. - 2022-08-31; Электронный бизнес. Часть 1. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 108 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/69764.html>
2. Старовойтова Т. Ф. Электронный бизнес и коммерция: ответы на экзаменационные вопросы : самоучитель. - Минск: ТетраСистемс, 2009. - 144 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=572111>

3. Иванов О. Е., Мещихина Е. Д., Уразаева Т. А., Швецов А. В. Бизнес-информатика: производственная практика : учебно-методическое пособие. - Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2018. - 56 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496207>
4. Фомин, Д. В. Информационная безопасность : учебно-методическое пособие для студентов заочной формы обучения направления подготовки 38.03.05 «бизнес-информатика». - Весь срок охраны авторского права; Информационная безопасность. - Саратов: Вузовское образование, 2018. - 125 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/77318.html>

6.3 Иные источники:

1. Бесплатные онлайн уроки 1С:Предприятие 8.3 и 1С:Предприятие 8.2 - <http://1c-uroki.ru/>
2. Деловая информация - <http://www.delinform.ru>
3. Журнал «Компьютеры, Сети, Программирование» - https://books.google.ru/books/about/%D0%96%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB_%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D1%8C%D1%8E%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%8B_%D0%A1%D0%B5%D1%82.html?id=gsgnugBhj1cC&redir_esc=y
4. www.bookdk.com - www.bookdk.com
5. Журнал «Экономист» - <http://www.economist.com.ru/>
6. Интернет библиотека электронных книг Elibrus - <http://elibrus.lgb.ru/psi.shtml>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное программное обеспечение:

1С:Предприятие 8.2 (8.2.18.61) учебная

7-Zip 9.20

Adobe Photoshop CS3

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

CorelDRAW Graphics Suite X3

IBM SPSS Statistics 20

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

LiteManager Pro - Server

Oracle VM VirtualBox 3.2.10

Skype

Альт-Инвест сумм

Операционная система "Альт Образование"

Операционная система Microsoft Windows XP SP3

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>
3. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» . – URL: <http://www.biblioclub.ru>
4. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
5. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prlib.ru>
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
7. Консультант студента. Гуманитарные науки: электронно-библиотечная система. – URL: <https://www.studentlibrary.ru>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.