Приложение 5

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. М. Кожевникова
«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.О.9 Электронный бизнес

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 - Менеджмент

Профиль/направленность/специализация: Менеджмент организации

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2022

Тамбов, 2026

Автор программы:
Кандидат экономических наук, доцент Горбунова Ольга Николаевна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент (уровень бакалавриата) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «12» августа 2020 г. № 970).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры экономики и менеджмента «27» июня 2022 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины…… 4

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата……. 5

3. Объем и содержание дисциплины…… 5

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства…… 14

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….. 25

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины…… 27

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы……. 28

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ

ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- информационно-аналитический
- организационно-управленческий

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сферах: 07 Административно-управленческая и офисная деятельность, 08 Финансы и экономика

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

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	Индикаторы достижения компетенций
	ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	Применяет современные информационные технологии и программные средства для поддержки или повышения эффективности процессов продаж на всех этапах
	ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Решает профессиональные задачи, используя современные информационные системы в сфере электронного бизнеса

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих	Форма обучения

	междисциплинарные связи	Очно-заочная (семестр)	
		7	8
1	Технологическая (проектно-технологическая) практика		+
2	Цифровые технологии в управлении	+	

ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения	
		Очно-заочная (семестр)	
		7	8
1	Технологическая (проектно-технологическая) практика		+
2	Цифровые технологии в управлении	+	

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к обязательной части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.02 - Менеджмент.

Дисциплина «Электронный бизнес» изучается в 1 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 4 з.е.

Очно-заочная: 4 з.е.

Вид учебной работы	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	**144**
Контактная работа	26
Лекции (Лекции)	8
Практические (Практ. раб.)	18
Самостоятельная работа (СР)	82
Экзамен	36

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.	Формы текущего контроля

		Лекции	Практ. раб.	СР	
		О-З	О-З	О-З	
1 семестр					
1	Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации	1	1	8	опрос
2	Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориен-тированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориенти-рованные на конечного пользователя	1	1	8	Практическое задание
3	Реинжиниринг бизнес-процессов. Аутсорсинг. Платежные системы электронного бизнеса. Информационная инфраструктура электронного бизнеса	1	1	8	Практическое задание
4	Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стан-дарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы	1	1	8	Устный опрос

5	Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стан-дарты защиты данных	1	2	8	Опрос
6	Основы безопасности электронной коммерции	1	2	8	Опрос
7	Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информа-ционных технологий в системе государственного управления	1	2	8	Опрос
8	Место Интернет-маркети нга в общем маркетинге компании	-	4	8	Практическое задание
9	Реклама в Интернет	-	2	8	Опрос
10	Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет	1	2	10	тестирование

Тема 1. Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации (ОПК-5)

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 рын-ка. Структура электронного рынка, модели взаимодействия участников. Концепция и мо-дели предпринимательской деятельности в Интернет. Классификация предприниматель-ской 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 бизнес-партнера.

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, ориен-тированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориенти-рованные на конечного пользователя (ОПК-5)

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 Интернет-бизнеса. Компании-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 Ин-тернт 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 эквайреры.
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 (ОПК-5)

Лекция.

Платежные системы электронного бизнеса. Электронные платежные системы. Эми-тенты и эквайреры. Платежная система. Кредитные и дебетовые платежные системы. Микропроцессорные и пластиковые карты. Виды пластиковых карт. Смарт-карты. Соот-ношение «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. Эффектив-ность 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 Интер-нет. Подходы к сегментации электронного рынка. Модели получения доходов в элек-тронной 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 эквайреры.
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. Стан-дарты электронного бизнеса. Интернет-сервисные службы (ОПК-5)

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 инфрастуктуры 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 инфрастуктуры предприятия электронного бизнеса.

Тема 5. Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стан-дарты защиты данных (ОПК-5)

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 (ОПК-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. Международ-ные организации, регламентирующие электронный бизнес в мире.Отражение рекоменда-ций международных организаций в законодательстве на примере 2-3стран. Проблемы электронной коммерции при вступлении России в ВТО. Проблемные вопросы электрон-ной 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 2-3стран.
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 информа-ционных технологий в системе государственного управления (ОПК-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 (ОПК-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 инструментов 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 продвижение 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 (ОПК-6)

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. Прецендентное 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 медапланировании

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 (ОПК-6)

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:

1 семестр

- текущий контроль – 50 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов
- ответ на экзамене: не более 30 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Max. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки
1.	Введение в электронный бизнес. Виды электронной коммерции: B2B, B2C, C2C. Примеры реализации	опрос	5	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. 5 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 4 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 3 -2 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 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

2.	Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориен-тированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориенти-рованные на конечного пользователя	**Практическое задание(контрольный срез)**	10	10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет 7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению 3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению 0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.
3.	Реинжиниринг бизнес-процессов. Аутсорсинг. Платежные системы электронного бизнеса. Информационная инфраструктура электронного бизнеса	Практическое задание	10	10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет 7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению 3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению 0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала. 10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет 7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению 3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению 0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.

4.	Обзор основных технологий и стандартов: клиент-сервер, HTML, Java, XML. Стан-дарты электронного бизнеса. Интернет-серв исные службы	Устный опрос	5	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. 5 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 4 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 3 -2 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 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

5.	Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стан-дарты защиты данных	Опрос	5	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. 5 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 4 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 3 -2 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 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

6.	Основы безопасности электронной коммерции	Опрос	5	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. 5 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 4 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 3 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 2-1 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

7.	Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информа-ционных технологий в системе государственного управления	Опрос	5	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. 5 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 4 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 3 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 2-1 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
8.	Место Интернет-маркетинга в общем маркетинге компании	Практическое задание	10	10 баллов - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, арифметических ошибок нет, ответ задачи верен, претензий к оформлению нет 7 балла - Ход и логика решения верны и соответствуют требованиям, есть арифметические ошибки и претензии к оформлению 3 балла - В логике решения присутствуют ошибки, ход решения не полностью соответствует требованиям, задача решена не полностью, имеются арифметические ошибки и претензии к оформлению 0 баллов - Задача не решена или решена с грубыми ошибками, не позволяющими предположить знание студентом теоретического материала.

9.	Реклама в Интернет	Опрос	5	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. 5 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 4 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 3 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 2-1 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
10.	Анализ эффективности маркетинга и рекламы в Интернет	**тестирование(контрольный срез)**	10	10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте 8-7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте 6-5 баллов – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте Менее 25 % правильных ответов баллов не дает
11.	Премиальные баллы		20	Дополнительные премиальные баллы могут быть начислены: - за проект, выполненный по заказу работодателя и реализованный на практике – 20 баллов; - постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов; - полностью подготовленная к публикации статья по тематике в рамках дисциплины – 10 баллов; - победа в межрегиональной олимпиаде– 20 баллов; - участие с докладом во всероссийской олимпиаде по тематике изучаемой дисциплине – 20 баллов; - участие в выставке по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов; - публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в сборнике студенческих работ / материалах всероссийской конференции / журнале из перечня ВАК – 10 / 15 / 20

12.	Ответ на экзамене	30	10-17 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «удовлетворительно» 18-24 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «хорошо», 25-30 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «отлично».
13.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы	70	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы
14.	Итого за семестр	100	

Итоговая оценка по экзамену 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
Менее 50	Неудовлетворительно

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 продвижение интернет-магазинов.

Опрос

Тема 5. Информационная безопасность. Системы защиты информации в Интернете. Стан-дарты защиты данных

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.

Тема 6. Основы безопасности электронной коммерции

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.

Тема 7. Состояние электронного бизнеса в России и за рубежом. Использование информа-ционных технологий в системе государственного управления

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 задание

Тема 2. Модели электронной коммерции. Основные модели электронного бизнеса, ориен-тированные на бизнес-партнера. Основные модели электронного бизнеса, ориенти-рованные 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. Стан-дарты 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 экзамена

Типовые вопросы экзамена (ОПК-5, ОПК-6)

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 (ОПК-5, ОПК-6)

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.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)

«отлично» (85 - 100 баллов)	ОПК-5	Знает принципы построения, назначение, структуру, функции и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса.¶Умеет формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений, но допускает серьезные ошибки.¶Владеет навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе и методами организации продаж в среде Интернет.¶
	ОПК-6	Знает ключевые направления электронного бизнеса; технологии блокчейн в функционировании e-commerce; способы применения искусственного интеллекта в развитии электронного бизнеса; основные инструменты анализа «больших» данных; опыт международных и российских компаний в сфере электронного бизнеса; специфику правового регулирования сферы электронного бизнеса.¶Умеет работать с базами данных применительно к сфере электронного бизнеса, принимать эффективные решения для оптимизации бизнес-процессов в сфере электронного бизнеса.¶Владеет навыками анализа данных в области электронного бизнеса; навыками использования технологии блокчейн и искусственного интеллекта в электронном бизнесе.¶
«хорошо» (70 - 84 баллов)	ОПК-5	Знает принципы построения, назначение, структуру, функции и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса.¶Умеет формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений, допускает незначительные ошибки.¶Владеет навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе, но не может четко обосновать применяемые методы организации продаж в среде Интернет.¶
	ОПК-6	Знает ключевые направления электронного бизнеса; технологии блокчейн в функционировании e-commerce; способы применения искусственного интеллекта в развитии электронного бизнеса; основные инструменты анализа «больших» данных; опыт международных и российских компаний в сфере электронного бизнеса; специфику правового регулирования сферы электронного бизнеса.¶Умеет работать с базами данных в сфере электронного бизнеса,¶принимать эффективные решения для оптимизации бизнес-процессов в сфере электронного бизнеса, допускает незначительные ошибки.¶Владеет навыками анализа данных в области элетронного бизнеса; допускает незначительные ошибки использования технологии блокчейн и искусственного интеллекта в электронном бизнесе.¶

«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)	ОПК-5	Знает отдельные принципы построения, назначение, структуру, функции и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса.¶Умеет формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений, но допускает незначительные ошибки.¶Владеет навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе, но не может четко обосновать применяемые методы организации продаж в среде Интернет.¶
	ОПК-6	Знает отдельные направления электронного бизнеса; технологии блокчейн в функционировании e-commerce; способы применения искусственного интеллекта в развитии электронного бизнеса; основные инструменты анализа «больших» данных.¶Умеет работать с базами данных применительно к сфере электронного бизнеса, принимать эффективные решения для оптимизации бизнес-процессов в сфере электронного бизнеса, допускает серьезные ошибки.¶Владеет отдельными навыками анализа данных в области электронного бизнеса; не уверенно владеет навыками использования технологии блокчейн и искусственного интеллекта в электронном бизнесе.¶
«неудовлетворительно» (менее 50 баллов)	ОПК-5	Не знает принципы построения, назначение, структуру, функции и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса.¶Не умеет формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений.¶Не владеет навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе и методами организации продаж в среде Интернет.¶
	ОПК-6	Не знает ключевые направления электронного бизнеса; технологии блокчейн в функционировании e-commerce; способы применения искусственного интеллекта в развитии электронного бизнеса; основные инструменты анализа «больших» данных; опыт международных и российских компаний в сфере электронного бизнеса; специфику правового регулирования сферы электронного бизнеса.¶Не умеет работать с базами данных применительно к сфере электронного бизнеса.¶принимать эффективные решения для оптимизации бизнес-процессов в сфере электронного бизнеса.¶Не владеет навыками анализа данных в области электронного бизнеса; навыками использования технологии блокчейн и искусственного интеллекта в электронном бизнесе.¶

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 презентаци, 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 c. - 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 c. - 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 c. - 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.1gb.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 и свободно распространяемое 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

Электронный периодический справочник "Система ГАРАНТ"

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Юрайт: образовательная платформа, электронно-библиотечная система. – URL: https://urait.ru
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: https://www.tsutmb.ru/biblio/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.