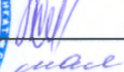


МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Брянский государственный аграрный университет»



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе

 Г.П. Малявко
2020 г.

Электронный бизнес

(Наименование дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Закреплена за кафедрой информационных систем и технологий

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль Производственный менеджмент

Квалификация Бакалавр

Форма обучения заочная

Общая трудоемкость 4 з.е.

Часов по учебному плану 144

Брянская область
2020

Программу составил:
старший преподаватель Милютина Е.М.



Рецензент:
к.э.н. Войтова Н.А.



Рабочая программа дисциплины

Электронный бизнес

разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 года №7

составлена на основании учебного плана 2020 года набора:

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль Производственный менеджмент

утвержденного учёным советом вуза от 20 мая 2020 г. протокол № 10

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры
менеджмента

Протокол от 20 мая 2020 г. № 9а

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент Подольникова Е.М.



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Формирование целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Блок ОПОП ВО: Б1.В.ДВ.02.01

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Изучение дисциплины опирается на знания, полученных при изучении курса «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Знания, полученные при изучении дисциплины, используются при выполнении ВКР.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОПК-7: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Знать: основы решения стандартных задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий.

Уметь: применять имеющиеся знания для решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в области электронного бизнеса.

Владеть: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в области электронного бизнеса.

ПК-12: умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

Знать: основы организации поддержки связей с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов в электронном бизнесе;

Уметь: организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации интернет-проектов;

Владеть: методами организации поддержки связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).

Распределение часов дисциплины по курсам

Вид занятий	Номера курсов											
	1		2		3		4		5		Итого	
	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД
Лекции									6	6	6	6
Лабораторные												
Практические									6	6	6	6
КСР												
Прием зачета									0,15	0,15	0,15	0,15
Контактная работа обучающихся с преподавателем (аудиторная)									12,15	12,15	12,15	12,15
Сам. работа									130	130	130	130
Контроль									1,85	1,85	1,85	1,85
Итого									144	144	144	144

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Курс	Часов	Компетенции
Раздел 1. Понятие и сущность электронного бизнеса				
1.1	Понятие и сущность электронного бизнеса /Лек/	5	2	ОПК-7 ПК-12
1.2	Современное состояние электронного бизнеса /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12
1.3	История становления электронного бизнеса /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 2. Электронная коммерция				
2.1	Структура рынка электронной коммерции /Лек/	5	2	ОПК-7 ПК-12
2.2	Структура рынка электронной коммерции /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
2.3	Факторы развития систем электронной коммерции /Ср/	5	6	ОПК-7 ПК-12
2.4	Факторы развития систем электронной коммерции /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12
2.5	Системы электронной коммерции в секторе B2C /Лек/	5	2	ОПК-7 ПК-12
2.6	Торговый ряд Yandex.Market и Банковская электронная платежная система Yandex.Деньги. Покупка в Интернет-магазине и ее оплата. /Пр/	5	2	ОПК-7, ПК-12
2.7	Торговые ряды Amazon, Ebay, TaoBao, Aliexpress. Технологии работы /Пр/	5	2	ОПК-7, ПК-12
2.8	Торговые ряды Amazon, Ebay, TaoBao, Aliexpress. Технологии работы /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12
2.9	Технология оформления покупки за рубежом /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12

2.1	Этика и правовое обеспечение электронной коммерции /Ср/	5	6	ОПК-7
2.11	Этика и правовое обеспечение электронной коммерции /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 3. Платежные системы				
3.1	Электронные платежные системы /Ср/	5	4	ОПК-7
3.2	Электронные платежные системы Qiwi и PayPal /Пр/	5	2	ОПК-7, ПК-12
3.3	Электронные платежные системы /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12
Раздел 4. Интернет-банкинг				
4.1	Понятие и модели Интернет-банкинга /Ср/	5	4	ОПК-7 ПК-12
4.2	Технология безналичных электронных расчетов на основе пластиковых карт. Расчеты пластиковыми картами в Интернет /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
4.3	Системы Интернет-банкинга для юридических лиц и физических лиц /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
4.4	Системы Интернет-банкинга для юридических лиц и физических лиц /Ср/	5	6	ОПК-7, ПК-12
Раздел 5. Системы электронной коммерции в секторе С2С				
5.1	Виртуальные аукционы в Интернет /Ср/	5	2	ОПК-7 ПК-12
5.2	Виртуальные аукционы в Интернет. Технологии работы /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
5.3	Виртуальные аукционы в Интернет. Технологии работы /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 6. Биржевое дело в Интернете				
6.1	Виртуальные биржи в Интернет /Ср/	5	4	ОПК-7 ПК-12
6.2	Виртуальные биржи в Интернет. Технологии работы /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
6.3	Виртуальные аукционы в Интернет. Технологии работы /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 7. Системы электронной коммерции в секторах G2B и G2C				
7.1	Государственные услуги в РФ /Ср/	5	2	ОПК-7 ПК-12
7.2	Электронное правительство /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
7.3	Государственные услуги в РФ /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 8. Поиск работы в Интернет				
8.1	Поиск работы в Интернет /Ср/	5	2	ОПК-7 ПК-12
8.2	Поиск работы в Интернет. Составление грамотного резюме /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
8.3	Поиск работы в Интернет. Составление грамотного резюме /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
Раздел 9. Туристический бизнес в Интернет				
9.1	Туристический бизнес в Интернет /Ср/	5	2	ОПК-7 ПК-12

9.2	Организация туристического бизнеса в Интернет /Ср/	5	4	ОПК-7, ПК-12
9.3	Организация туристического бизнеса в Интернет /Ср/	5	2	ОПК-7, ПК-12
Раздел 10. Эффективность электронной коммерции				
10.1	Эффективность электронной коммерции /Ср/	5	2	ОПК-7, ПК-12
10.2	Методы оценки эффективности систем электронной коммерции /Ср/	5	2	ОПК-7, ПК-12

Реализация программы предполагает использование традиционной, активной и интерактивной форм обучения на лекционных, практических занятиях.

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Перечень вопросов к зачету

1. Понятие и сущность электронного бизнеса.
2. История становления электронного бизнеса.
3. Преимущества и недостатки электронного бизнеса.
4. Виды электронно-платежных систем.
5. Тенденции развития электронной коммерции.
6. Особенности развития электронной коммерции в России
7. Модели отношений между участниками процесса электронной коммерции
8. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции.
9. Информационные потоки процесса приобретения товара до и после внедрения электронной торговли
10. Этапы развития систем электронной коммерции
11. Факторы, влияющие на развитие технологий электронной коммерции
12. Преимущество использования электронной коммерции
13. Интернет - магазин, определение и понятие
14. Стадии покупки в электронном магазине
15. Классификация электронных магазинов
16. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B
17. Системы управления закупками (e-procurement -прокьюмент);
18. Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM;
19. Системы управления продажами;
20. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM;
21. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки;
22. Правовое обеспечение электронной коммерции
23. Этикет электронной коммерции
24. Общие сведения о бирже
25. Рынок ценных бумаг
26. Особенности функционирования виртуальных бирж
27. Общие сведения об Интернет-Банкинге
28. Система клиент - банк на основе технологии «Толстого клиента»
29. Система клиент - банк на основе технологии «Тонкого клиента»
30. Технология Web – сервера посредника
31. Особенности чековых расчетов
32. Классификация платежных карт
33. Участники карт платежной системы и схема их работы

34. Технологические циклы аукционных торгов
35. Виды интернет - аукционов
36. Угрозы для интернет - аукционов со стороны участников торгов
37. История создания системы бронирования билетов
38. Современные системы автоматизации туристического бизнеса.
39. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции.
40. Понятие «Электронное правительство».
41. Общие сведения о портале госуслуг.
42. Внедрение сети Интернет в сферу туризма.
43. Функции сети Интернет в сфере туризма.
44. Взаимодействие участников туристического рынка.
45. Характеристика платежной системы QIWI.
46. Характеристика платежной системы PayPal.
47. Виды ордеров в системе Metatrader.
48. Внебиржевой межбанковский рынок Forex.
49. Торговый ряд Yandex.Market и Банковская электронная платежная система Yandex.Деньги.
50. Покупка в Интернет-магазине и ее оплата

5.3. Фонд оценочных средств

Приложение №1.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
6.1.1. Основная литература				
1.	Мартirosян К.В.	Интернет-технологии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ К.В. Мартirosян, В.В. Мишин- Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015.— 106 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/63089.html	Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015	ЭБС «IPRbooks»
2.	Семенов А.А.	Сетевые технологии и Интернет [Электронный ресурс]: учебное пособие/ А.А. Семенов— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2017.— 148 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/66840.html	СПб., 2017	ЭБС «IPRbooks»
3.	Мусиенко А.С.	Информационный бизнес [Электронный ресурс]: методическое пособие для бакалавров и младших специалистов/ А.С. Мусиенко, М.В. Абрамова— Электрон. текстовые данные.— Симферополь: Университет экономики и управления, 2015.— 132 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/54706.html	Симферополь: Университет экономики и управления, 2015	ЭБС «IPRbooks»
6.1.2. Дополнительная литература				
1	Мезенцев К.Н.	Основы работы в сети Интернет [Электронный ресурс]: учебное пособие/ К.Н. Мезенцев,	- СПб. :Питер, 2011	ЭБС «IPRbook

		И.И. Никитченко, А.В. Смирнов— Электрон. текстовые данные.— М.: Российская таможенная академия, 2012.— 80 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/69497.html		»
2	Филатова О.Г.	Социальная реклама и PR-поддержка программ развития информационного общества: учебное пособие. - СПб.: НИУ ИТМО, 2013. - 136 с. — Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/421/80421	СПб.: НИУ ИТМО, 2013	ЭБС Единое окно
3	Калинина А.Э	Интернет-бизнес и электронная коммерция: [Электронный ресурс]Учебное пособие. - Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004. - 148 с. Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/854/25854	ВолГУ, 2004	ЭБС Единое окно
4	Поляков К.Л	Основы бизнес-аналитики: видеокурс интернет-университета информационных технологий. - Электронный учебный курс. Режим доступа: http://window.edu.ru/resource/729/74729	Национальный Открытый Университет "ИНТУ-ИТ"	ЭБС Единое окно
6.1.3. Методические разработки				
1	Милютин Е.М.	Интернет-технологии в электронном бизнесе и сетевой экономике. Учебно-методическое пособие./ Сост. Милютин Е.М.- Брянск: Издательство Брянский ГАУ, 2016.- 19 с. - Режим доступа: http://www.bgsha.com/ru/book/422219/ . – Загл. с экрана.	Брянск: Изд-во Брянский ГАУ, 2016	ЭБС Брянский ГАУ

6.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Компьютерная информационно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru/>
3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования <http://fgosvo.ru/>
4. Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании" <http://www.ict.edu.ru/>

Информационные ресурсы

1. Денисова А.Л. Электронная коммерция: основы организации и ведения бизнеса: учебное пособие / А.Л. Денисова, Н.В. Молоткова, М.А. Блюм, Т.М. Уляхин, А.В. Гуськов. - Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО "ТГТУ", 2012. - 88 с. <http://window.edu.ru/resource/074/80074>
2. Антопольский А.Б. Информационные ресурсы России [Электронный ресурс]/ Режим доступа: <http://rucont.ru/searchresults?q=> М.: НТЦ «Информрегистр», 2010 25
3. Звездин С.В. Мировые информационные ресурсы М. Университет "ИНТУИТ", 2015 [Электронный ресурс / Режим доступа: <http://www.book.ru/book/917780/view>

6.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система Microsoft Windows XP Professional Russian
Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Russian
Операционная система Microsoft Windows 10 Professional Russian
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2010 Standart
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2013 Standart
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2016 Standart
Офисное программное обеспечение OpenOffice
Офисное программное обеспечение LibreOffice
Программа для распознавания текста ABBYY Fine Reader 11
Программа для просмотра PDF Foxit Reader
Microsoft Visio профессиональный 2010
Microsoft Office 365

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

(МОДУЛЯ)

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа – аудитория 3-404, имеющая видеопроекторное оборудование, средства звуковоспроизведения, интерактивную доску, выход в локальную сеть и Интернет; аудитория 3-306 (12 компьютеров), имеющая видеопроекторное оборудование, выход в локальную сеть и Интернет;

- учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) – аудитория 3-302 (8 компьютеров), аудитория 3-304 (24 компьютера), аудитория 3-306 (12 компьютеров), аудитория 3-308 (12 компьютеров), аудитория 3-312 (12 компьютеров), аудитория 3-313 (10 компьютеров), аудитория 3-317 (8 компьютеров) с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде;

- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций - аудитория 3-302 (8 компьютеров), аудитория 3-304 (24 компьютера), аудитория 3-306 (12 компьютеров), аудитория 3-308 (12 компьютеров), аудитория 3-312 (12 компьютеров), аудитория 3-313 (10 компьютеров), аудитория 3-317 (8 компьютеров) с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде;

- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации - аудитория 3-302 (8 компьютеров), аудитория 3-304 (24 компьютера), аудитория 3-306 (12 компьютеров), аудитория 3-308 (12 компьютеров), аудитория 3-312 (12 компьютеров), аудитория 3-313 (10 компьютеров), аудитория 3-317 (8 компьютеров) с доступом к электронной информационно-образовательной среде;

- помещения для самостоятельной работы - аудитория 3-302 (8 компьютеров), аудитория 3-304 (24 компьютера), аудитория 3-306 (12 компьютеров), аудитория 3-308 (12 компьютеров), аудитория 3-312 (12 компьютеров), аудитория 3-313 (10 компьютеров), аудитория 3-317 (8 компьютеров) с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде, с возможностью использования 1 принтера, 1 сканера, 1 копировального аппарата, видеопроекторного оборудования, размещенных в аудитории 3-312а; читальный зал научной библиотеки (15 компьютеров) с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде, библиотечному электронному каталогу, ресурсам ЭБС.

- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - 3-315, 3-303.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

Электронный бизнес

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Профиль: Производственный менеджмент

Дисциплина: Электронный бизнес

Форма промежуточной аттестации: зачет

2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной ОПОП ВО.

Изучение дисциплины «Электронный бизнес» направлено на формирование следующих компетенций:

общефессиональных компетенций (ОПК):

ОПК-7: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

профессиональных компетенций (ПК):

ПК-12: умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)

2.2. Процесс формирования компетенций по дисциплине «Электронный бизнес»

№ раздела	Наименование раздела	3.1	3.2	У.1	У.2	Н.1	Н.2
1	Раздел 1. Понятие и сущность электронного бизнеса	+	+	+	+	+	+
2	Раздел 2. Электронная коммерция	+	+	+	+	+	+
3	Раздел 3. Платежные системы	+	+	+	+	+	+
4	Раздел 4. Интернет-банкинг	+	+	+	+	+	+
5	Раздел 5. Системы электронной коммерции в секторе С2С	+	+	+	+	+	+
6	Раздел 6. Биржевое дело в Интернете	+	+	+	+	+	+
7	Раздел 7. Системы электронной коммерции в секторах G2B и G2C	+	+	+	+	+	+
8	Раздел 8. Поиск работы в Интернет	+	+	+	+	+	+
9	Раздел 9. Туристический бизнес в Интернет	+	+	+	+	+	+
10	Раздел 10. Эффективность электронной коммерции	+	+	+	+	+	+

Сокращение:

3. - знание; У. - умение; Н. - навыки.

2.3. Структура компетенций по дисциплине (Электронный бизнес)

ОПК-7: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности					
Знать (3.1)		Уметь (У.1)		Владеть (Н.1)	
основы решения стандартных задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий.	Лекции разделов № 1-10	применять имеющиеся знания для решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в области электронного бизнеса.	Практические работы разделов № 1-10	способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности в области электронного бизнеса.	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-10
ПК-12: умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, ор-					

гана государственного или муниципального управления)					
Знать (3.2)		Уметь (У.2)		Владеть (Н.2)	
основы организации поддержки связей с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов в электронном бизнесе	Лекции разделов № 1-10	организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации интернет-проектов	Практические работы разделов № 1-10	методами организации поддержки связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления).	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-10

3. ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

3.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации дисциплины

Карта оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины, проводимой в форме зачета

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы (темы, вопросы)	Контролируемые компетенции	Оценочное средство (№ вопроса)
1.	Раздел 1. Понятие и сущность электронного бизнеса	Понятие и сущность электронного бизнеса Современное состояние электронного бизнеса История становления электронного бизнеса	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 1-3
2.	Раздел 2. Электронная коммерция	Структура рынка электронной коммерции Факторы развития систем электронной коммерции Системы электронной коммерции в секторе B2C Торговый ряд Yandex.Market и Банковская электронная платежная система Yandex.Деньги. Покупка в Интернет-магазине и ее оплата Торговые ряды Amazon, Ebay, TaoBao, Aliexpress. Технологии работы Технология оформления покупки за рубежом Правовое обеспечение электронной и этика коммерции Правовое обеспечение электронной и этика коммерции	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 5-23,49-50
3.	Раздел 3. Платежные системы	Электронные платежные системы Qiwi и PayPal Электронные платежные системы	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете

				4,45,46
4.	Раздел 4. Интернет-банкинг	Понятие и модели Интернет-банкинга Технология безналичных электронных расчетов на основе пластиковых карт. Расчеты пластиковыми картами в Интернет Системы Интернет-банкинга для юридических лиц и физических лиц	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 27-33
5.	Раздел 5. Системы электронной коммерции в секторе С2С	Виртуальные аукционы в Интернет. Технологии работы	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 34-36
6.	Раздел 6. Биржевое дело в Интернете	Виртуальные биржи в Интернет Технологии работы	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 24-26,47-48
7.	Раздел 7. Системы электронной коммерции в секторах G2B и G2C	Государственные услуги в РФ Электронное правительство	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 40-41
8.	Раздел 8. Поиск работы в Интернет	Поиск работы в Интернет Составление грамотного резюме	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 24-26
9.	Раздел 9. Туристический бизнес в Интернет	Туристический бизнес в Интернет Организация туристического бизнеса в Интернет	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 37-38,42-44
10.	Раздел 10. Эффективность электронной коммерции	Эффективность электронной коммерции Методы оценки эффективности систем электронной коммерции	ОПК-7, ПК-12	Вопрос на зачете 39

Перечень вопросов к зачету по дисциплине «Электронный бизнес»

1. Понятие и сущность электронного бизнеса.
2. История становления электронного бизнеса.
3. Преимущества и недостатки электронного бизнеса.
4. Виды электронно-платежных систем.
5. Тенденции развития электронной коммерции.
6. Особенности развития электронной коммерции в России
7. Модели отношений между участниками процесса электронной коммерции
8. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции.
9. Информационные потоки процесса приобретения товара до и после внедрения электронной торговли
10. Этапы развития систем электронной коммерции
11. Факторы, влияющие на развитие технологий электронной коммерции
12. Преимущество использования электронной коммерции
13. Интернет - магазин, определение и понятие
14. Стадии покупки в электронном магазине
15. Классификация электронных магазинов
16. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B
17. Системы управления закупками (e-procurement -прокьюмент);
18. Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM;
19. Системы управления продажами;
20. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM;

21. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки;
22. Правовое обеспечение электронной коммерции
23. Этикет электронной коммерции
24. Общие сведения о бирже
25. Рынок ценных бумаг
26. Особенности функционирования виртуальных бирж
27. Общие сведения об Интернет-Банкинге
28. Система клиент - банк на основе технологии «Толстого клиента»
29. Система клиент - банк на основе технологии «Тонкого клиента»
30. Технология Web – сервера посредника
31. Особенности чековых расчетов
32. Классификация платежных карт
33. Участники карт платежной системы и схема их работы
34. Технологические циклы аукционных торгов
35. Виды интернет - аукционов
36. Угрозы для интернет - аукционов со стороны участников торгов
37. История создания системы бронирования билетов
38. Современные системы автоматизации туристического бизнеса.
39. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции.
40. Понятие «Электронное правительство».
41. Общие сведения о портале госуслуг.
42. Внедрение сети Интернет в сферу туризма.
43. Функции сети Интернет в сфере туризма.
44. Взаимодействие участников туристического рынка.
45. Характеристика платежной системы QIWI.
46. Характеристика платежной системы PayPal.
47. Виды ордеров в системе Metatrader.
48. Внебиржевой межбанковский рынок Forex.
49. Торговый ряд Yandex.Market и Банковская электронная платежная система Yandex.Деньги.
50. Покупка в Интернет-магазине и ее оплата

Критерии оценки компетенций

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Электронный бизнес» проводится в соответствии с Уставом Университета, Положением о форме, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация по дисциплине «Электронный бизнес» проводится в соответствии с учебным планом в форме зачета. Обучающийся допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины.

Знания, умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Оценивание обучающегося на зачете

Критерии оценки на зачете

Результат зачета	Критерии
«зачтено»	Обучающийся показал знания основных положений учебной дисциплины, умение решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты расчетов или эксперимента

«не зачтено»	При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины
--------------	--

3.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля знаний по дисциплине

Карта оценочных средств текущего контроля знаний по дисциплине

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы	Контролируемые компетенции (или их части)	Оценочные средства
1	Раздел 1. Понятие и сущность электронного бизнеса	Понятие и сущность электронного бизнеса Современное состояние электронного бизнеса История становления электронного бизнеса	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
2	Раздел 2. Электронная коммерция	Структура рынка электронной коммерции Факторы развития систем электронной коммерции Системы электронной коммерции в секторе B2C Торговый ряд Yandex.Market и Банковская электронная платежная система Yandex.Деньги. Покупка в Интернет-магазине и ее оплата Торговые ряды Amazon, Ebay, Taobao, Aliexpress. Технологии работы Технология оформления покупки за рубежом Правовое обеспечение электронной и этика коммерции Правовое обеспечение электронной и этика коммерции	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы Тесты
3	Раздел 3. Платежные системы	Электронные платежные системы Qiwi и PayPal Электронные платежные системы	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
4	Раздел 4. Интернет-банкинг	Понятие и модели Интернет-банкинга Технология безналичных электронных расчетов на основе пластиковых карт. Расчеты пластиковыми картами в Интернет Системы Интернет-банкинга для юридических лиц и физических лиц	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
5	Раздел 5. Системы электронной коммерции в секторе C2C	Виртуальные аукционы в Интернет. Технологии работы	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам

				Опрос по результатам самостоятельной работы
6	Раздел 6. Биржевое дело в Интернете	Виртуальные биржи в Интернет Технологии работы	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
7	Раздел 7. Системы электронной коммерции в секторах G2B и G2C	Государственные услуги в РФ Электронное правительство	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
8	Раздел 8. Поиск работы в Интернет	Поиск работы в Интернет Составление грамотного резюме	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
9	Раздел 9. Туристический бизнес в Интернет	Туристический бизнес в Интернет Организация туристического бизнеса в Интернет	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
10	Раздел 10. Эффективность электронной коммерции	Эффективность электронной коммерции Методы оценки эффективности систем электронной коммерции	ОПК-7, ПК-12	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы

Пример тестовых заданий

1. Выберите правильное утверждение:

1. по своему объему и значению сектор B2C намного превосходит B2B;
2. по своему объему и значению сектор B2B намного превосходит B2C;
3. по своему объему и значению сектор B2B примерно равен B2C.

2. Если продукты компании используются в различных отраслях, то их продают:

4. на вертикальном рынке B2B;
5. на горизонтальном рынке B2B.

3. Если продукты компании очень специализированы и их использование ограничено конкретной отраслью, то они продаются:

6. на вертикальном рынке B2B;
7. на горизонтальном рынке B2B.

4. Тип закрытого рынка B2B, использующий динамичную модель ценообразования:

8. интернет-магазин;
9. интернет-витрина;
10. электронный форум;
11. телеконференция.

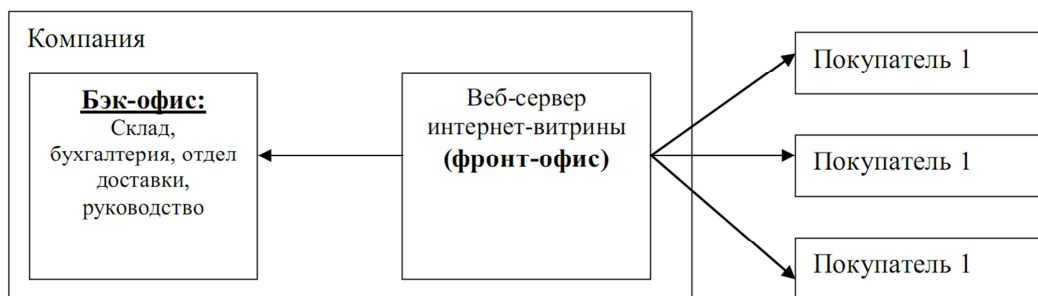
5. Модель открытого рынка B2B при динамичном ценообразовании:

12. мелкий электронный магазин;
13. электронные закупки;
14. электронная сеть снабжения;
15. модель электронной биржи.

6. Модель открытого рынка B2B при фиксированном ценообразовании:

16. мелкий электронный магазин;

17. электронные закупки;
 18. электронная сеть снабжения;
 19. модель электронной биржи.
- 7. Модель закрытого рынка B2B при динамичном ценообразовании:**
20. мелкий электронный магазин;
 21. электронные закупки;
 22. электронная сеть снабжения;
 23. модель электронной биржи.
- 8. Модель закрытого рынка B2B при статичном ценообразовании:**
24. мелкий электронный магазин;
 25. электронные закупки;
 26. электронная сеть снабжения;
 27. модель электронной биржи.
- 9. Сектор электронного рынка B2C относится к категории:**
28. Бизнес – бизнес;
 29. Бизнес – потребитель;
 30. Потребитель – администрация;
 31. Бизнес – администрация.
- 10. Интернет-витрина, расположенная на веб-сервере и снабженная виртуальной потребительской корзиной – это:**
1. бэк-офис;
 2. фронт-офис;
 3. профайлинг;
 4. сайтпромоушн.
- 11. Систематический сбор и анализ статистической информации о покупателях – это:**
1. промоушн;
 2. дистрибуция;
 3. профайлинг;
 4. мониторинг.
- 12. Минимум программно-аппаратных компонентов, необходимых для функционирования интернет-магазина, включает:**
1. веб-сервер;
 2. потребительский спрос;
 3. сервер приложений;
 4. СУБД-сервер;
 5. потребительская корзина;
 6. антивирусная программа.
- 13. Процесс обработки транзакций, представленный на рисунке, осуществляется в:**
1. Интернет-магазине;
 2. Интернет-витрине.



- 14. Первый интерактивный элемент интерфейса, с которым сталкивается пользователь, отражает товарный ассортимент интернет-магазина:**

1. прейскурант цен;
 2. каталог товаров;
 3. исторические справки;
 4. руководство магазина.
- 15. Выберите этапы покупки товара в интернет-магазине:**
1. мотивация покупателя;
 2. выбор товара;
 3. баннерная реклама;
 4. оформление заказа.
- 16. Тип корзины, которая используется для автоматизации снабжения крупных географически распределенных предприятий:**
1. корпоративная;
 2. стандартная;
 3. типовая;
 4. основная;
 5. вспомогательная.
- 17. Расположите в правильной последовательности обработки заказа:**
1. оформление документов на доставку товара;
 2. регистрация товара на складе;
 3. оплата.
- 18. Перечислите способы оплаты товаров в интернет-магазинах:**
-
- 19. Предоставление услуг специализированного посредника – это:**
1. аутсорсинг;
 2. профайлинг;
 3. лизинг;
 4. хостинг.
- 20. Аренда дискового пространства у провайдера – это:**
1. аутсорсинг;
 2. профайлинг;
 3. контент;
 4. хостинг.
- 21. Содержание веб-страниц не связано автоматически с базой данных товаров в веб-сайте:**
1. динамическом;
 2. статическом;
 3. статистическом;
 4. прогрессирующем.
- 22. Информационное наполнение сайта – это:**
1. аутсорсинг;
 2. профайлинг;
 3. контент;
 4. хостинг.
- 23. Секторы электронного рынка B2G относится к категории:**
- 1) Бизнес – бизнес;
 - 2) Бизнес – потребитель;
 - 3) Потребитель – администрация;
 - 4) Бизнес – администрация.
- 24. Секторы электронного рынка C2G относится к категории:**
- 1) Бизнес – бизнес;
 - 2) Бизнес – потребитель;
 - 3) Потребитель – администрация;
 - 4) Бизнес – администрация.
- 25. Официальным сайтом электронных госзакупок является:**
- 1) zakupki.gov.ru;

- 2) e-rus.ru;
- 3) www.bob.ru;
- 4) infogoz.vimi.ru.