

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"  
Елабужский институт (филиал)  
Факультет математики и естественных наук



подписано электронно-цифровой подписью

## Программа дисциплины

Электронный бизнес Б1.В.ДВ.03.02

Направление подготовки: 09.03.03 - Прикладная информатика

Профиль подготовки: Общий профиль

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

**Автор(ы):** Шарафеева Л.Р.

**Рецензент(ы):** Анисимова Э.С.

### **СОГЛАСОВАНО:**

Заведующий(ая) кафедрой: Анисимова Т. И.

Протокол заседания кафедры No \_\_\_ от "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Учебно-методическая комиссия Елабужского института КФУ (Факультет математики и естественных наук):

Протокол заседания УМК No \_\_\_ от "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

## Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
  - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
  - 4.2. Содержание дисциплины
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
  - 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения
  - 6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания
  - 6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
  - 6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
  - 7.1. Основная литература
  - 7.2. Дополнительная литература
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программу дисциплины разработал(а)(и) старший преподаватель, б/с Шарафеева Л.Р. (Кафедра математики и прикладной информатики, Факультет математики и естественных наук), LRSharafееva@kpfu.ru

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший дисциплину, должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОПК-2	Способен использовать современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности;
ОПК-3	Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
ПК-3	способен осуществлять ведение базы данных и поддержку информационного обеспечения решения прикладных задач
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Выпускник, освоивший дисциплину:

Должен знать:

- современное законодательство, нормативные документы и методические материалы, регулирующие электронный бизнес, системы платежей и расчетов онлайн, практику их применения;
- сущность и основные принципы организации электронного бизнеса и Интернет-проектов, их отличие от традиционных;
- модели построения взаимодействий в электронном бизнесе;
- этапы и методы развития электронного бизнеса.

Должен уметь:

- анализировать рыночную ситуацию;
- использовать информационные технологии для решения маркетинговых задач;
- осуществлять разработку рыночной стратегии и тактики на электронном рынке;
- разрабатывать стратегию сбытовой деятельности организации в сфере электронной торговли;
- создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг на электронном рынке;
- пользоваться электронными деньгами;
- разрабатывать интернет-магазин.

Должен владеть:

- методами организации продаж в среде Интернет;
- навыками разработки интернет-магазина.

Должен демонстрировать способность и готовность:

- применять результаты освоения дисциплины в профессиональной деятельности.

### 2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.В.ДВ.03.02 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 09.03.03 "Прикладная информатика (Общий профиль)" и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе в 7 семестре.

### 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) на 108 часа(ов).

Контактная работа - 54 часа(ов), в том числе лекции - 18 часа(ов), практические занятия - 0 часа(ов), лабораторные работы - 36 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 54 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 0 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет в 7 семестре.

#### 4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса.	7	4	0	0	6
2.	Тема 2. Системы электронного бизнеса.	7	4	0	6	12
3.	Тема 3. Электронная коммерция. Платежные системы.	7	4	0	18	16
4.	Тема 4. Сектора рынка электронный коммерции.	7	6	0	12	20
	Итого		18	0	36	54

##### 4.2 Содержание дисциплины

###### Тема 1. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса.

История возникновения Всемирной паутины. Интранет и экстранет. Интернет, как среда для экономической деятельности и основа электронного бизнеса. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса. Преимущества электронного бизнеса. Причины перехода в киберпространство. Виды электронного бизнеса. Электронные аукционы. Электронные банки. Электронная коммерция. Электронные указатели. Электронные НИР и ОКР. Электронное обучение. Электронная почта. Электронный маркетинг. Понятие электронной коммерции. Фазы развития электронной коммерции. Основные отличия электронной коммерции от электронного бизнеса.

###### Тема 2. Системы электронного бизнеса.

CRM система. Область применения CRM системы. Основные преимущества использования CRM системы. Основные назначения системы CRM. Проблемы бизнеса трудноразрешимые без использования CRM. HRM система (назначение, обзор продуктов). Область применения HRM системы. Основные задачи HRM-систем. Функции HRM-системы. Основные разделы HRM-системы. BI-система (принципы, назначения и обзор продуктов). Область применения BI системы. Преимущества использования BI-системы. Типовые блоки современных BI-систем. ERP система (назначения, структура и обзор продуктов). Область применения ERP системы. Основные задачи ERP -систем. Функции ERP -системы. Основные разделы ERP -системы. Электронный документооборот.

###### Тема 3. Электронная коммерция. Платежные системы.

Имидж продукта и его инновационное развитие. Рекламная идея, функциональная и имиджевая реклама, основные условия эффективной рекламы. Понятие бренда. Трейд-маркинг, брендинг, рестайлинг, ребрендинг, ко-брендинг. Электронные деньги и платежные системы. Цифровые наличные. Электронный кошелек. Кредитные карты. Пластиковая карта. Классификация пластиковых карт по способу записи информации на карту: графическая запись, эмбоссирование, штрих-кодирование, кодирование на магнитной полосе, карты памяти, смарт-карты, карты оптической памяти. Интернет банкинг. Модели банкинга: телефонный банкинг, мобильный банкинг, PC-банкинг, видео-банкинг, домашний Банкинг. Участники платежных систем. Банки-эмитенты. Банки-эквайеры. Торгово-сервисные предприятия. Клиенты. Процессинговый центр. Коммерческие сайты. Сайт-витрина. Промо-сайты. Интернет-магазины. Сайт-визитка. Реклама и раскрутка сайта. Конверсия. Инструменты для увеличения конверсии. Этапы создания электронной коммерции. Выбор сектора рынка и его анализ. Разработка бизнес-плана. Поиск поставщика и доставка товара. Создание сайта. Логистика. Реклама и продвижение сайта. Бизнес план. Цель и назначение бизнес-плана в электронном бизнесе. Общие требования к бизнес-плану. Структура бизнес-плана.

###### Тема 4. Сектора рынка электронный коммерции.

Сектор B2C Business-to-Customer (web-витрины; интернет-магазин; торговые интернет -системы). Сектор B2B Business-to-Business (электронные системы сбыта (e-distribution), электронные системы снабжения (e-procurement), электронные торговые площадки (e-marketplace)). Виды торговых площадок. Сектор B2G Business-to- government. Способы гос. закупок: открытые конкурсы, закрытые конкурсы, двухэтапные конкурсы, запрос котировок (упрощенный способ закупки), закупки из единственного источника (упрощенный способ закупки). Сектор C2C Customer-to-Customer. Потребительские аукционы. Сайты пользовательских объявлений.

## 5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301).

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Положение от 24 декабря 2015 г. № 0.1.1.67-06/265/15 "О порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Положение № 0.1.1.67-06/241/15 от 14 декабря 2015 г. "О формировании фонда оценочных средств для проведения текущей, промежуточной и итоговой аттестации обучающихся федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Положение № 0.1.1.56-06/54/11 от 26 октября 2011 г. "Об электронных образовательных ресурсах федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/66/16 от 30 марта 2016 г. "Разработки, регистрации, подготовки к использованию в учебном процессе и удаления электронных образовательных ресурсов в системе электронного обучения федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/11/16 от 25 января 2016 г. "О балльно-рейтинговой системе оценки знаний обучающихся в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Регламент № 0.1.1.67-06/91/13 от 21 июня 2013 г. "О порядке разработки и выпуска учебных изданий в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

### 6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы и форм контроля их освоения

Этап	Форма контроля	Оцениваемые компетенции	Темы (разделы) дисциплины
<b>Семестр 7</b>			
	<b>Текущий контроль</b>		
1	Лабораторные работы	ОПК-2 , ПК-3	2. Системы электронного бизнеса. 3. Электронная коммерция. Платежные системы. 4. Сектора рынка электронный коммерции.
2	Научный доклад	ОПК-3 , ПК-3	3. Электронная коммерция. Платежные системы. 4. Сектора рынка электронный коммерции.
3	Презентация	ОПК-3 , УК-2	1. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса. 2. Системы электронного бизнеса.
4	Отчет	ПК-3 , ОПК-3	3. Электронная коммерция. Платежные системы.
	<b>Зачет</b>		

**6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
<b>Семестр 7</b>					
<b>Текущий контроль</b>					
Лабораторные работы	Оборудование и методы использованы правильно. Проявлена превосходная теоретическая подготовка. Необходимые навыки и умения полностью освоены. Результат лабораторной работы полностью соответствует её целям.	Оборудование и методы использованы в основном правильно. Проявлена хорошая теоретическая подготовка. Необходимые навыки и умения в основном освоены. Результат лабораторной работы в основном соответствует её целям.	Оборудование и методы частично использованы правильно. Проявлена удовлетворительная теоретическая подготовка. Необходимые навыки и умения частично освоены. Результат лабораторной работы частично соответствует её целям.	Оборудование и методы использованы неправильно. Проявлена неудовлетворительная теоретическая подготовка. Необходимые навыки и умения не освоены. Результат лабораторной работы не соответствует её целям.	1
Научный доклад	Тема полностью раскрыта. Продемонстрирован высокий уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники в нужном количестве. Структура работы и применённые методы соответствуют поставленным задачам.	Тема в основном раскрыта. Продемонстрирован средний уровень владения материалом по теме работы. Используются надлежащие источники. Структура работы и применённые методы в основном соответствуют поставленным задачам.	Тема частично раскрыта. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы частично соответствуют поставленным задачам.	Тема не раскрыта. Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом по теме работы. Используются источники, структура работы и применённые методы не соответствуют поставленным задачам.	2
Презентация	Превосходный уровень владения материалом. Высокий уровень доказательности, наглядности, качества преподнесения информации. Степень полноты раскрытия материала и использованные решения полностью соответствуют задачам презентации. Используются надлежащие источники и методы.	Хороший уровень владения материалом. Средний уровень доказательности, наглядности, качества преподнесения информации. Степень полноты раскрытия материала и использованные решения в основном соответствуют задачам презентации. Используются источники и методы в основном соответствуют поставленным задачам.	Удовлетворительный уровень владения материалом. Низкий уровень доказательности, наглядности, качества преподнесения информации. Степень полноты раскрытия материала и использованные решения слабо соответствуют задачам презентации. Используются источники и методы частично соответствуют поставленным задачам.	Неудовлетворительный уровень владения материалом. Неудовлетворительный уровень доказательности, наглядности, качества преподнесения информации. Степень полноты раскрытия материала и использованные решения не соответствуют задачам презентации. Используются источники и методы не соответствуют поставленным задачам.	3

Форма контроля	Критерии оценивания				Этап
	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неуд.	
Отчет	Продемонстрирован высокий уровень владения материалом. Используются надлежащие источники в нужном количестве. Структура работы и применённые методы соответствуют поставленным задачам.	Продемонстрирован средний уровень владения материалом. Используются надлежащие источники. Структура работы и применённые методы в основном соответствуют поставленным задачам.	Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Используются источники, структура работы и применённые методы частично соответствуют поставленным задачам.	Продемонстрирован неудовлетворительный уровень владения материалом. Используются источники, структура работы и применённые методы не соответствуют поставленным задачам.	4
	<b>Зачтено</b>		<b>Не зачтено</b>		
<b>Зачет</b>	Обучающийся обнаружил знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справился с выполнением заданий, предусмотренных программой дисциплины.		Обучающийся обнаружил значительные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий и не способен продолжить обучение или приступить по окончании университета к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.		

### 6.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

#### Семестр 7

#### Текущий контроль

##### 1. Лабораторные работы

Темы 2, 3, 4

Лабораторная работа 1. CRM система. Область применения CRM системы. Основные преимущества использования CRM системы. HRM система (назначение, обзор продуктов). Область применения HRM системы. Основные задачи HRM-систем.

Лабораторная работа 2. BI-система (принципы, назначения и обзор продуктов). Область применения BI системы. Преимущества использования BI-системы. Типовые блоки современных BI-систем.

Лабораторная работа 3. ERP система (назначения, структура и обзор продуктов). Область применения ERP системы. Основные задачи ERP -систем. Функции ERP -системы. Основные разделы ERP -системы. Электронный документооборот.

Лабораторная работа 4. Электронная коммерция.

Лабораторная работа 5. Электронные деньги и платежные системы.

Лабораторная работа 6. Создание интернет магазина.

Лабораторная работа 7. Сектор B2C Business-to-Customer (web-витрины; интернет-магазин; торговые интернет -системы).

Лабораторная работа 8. Сектор B2B Business-to-Business (электронные системы сбыта (e-distribution), электронные системы снабжения (e-procurement), электронные торговые площадки (e-marketplace)). Виды торговых площадок.

Лабораторная работа 9. Сектор B2G Business-to- government. Способы гос. закупок: открытые конкурсы, закрытые конкурсы, двухэтапные конкурсы, запрос котировок (упрощенный способ закупки), закупки из единственного источника (упрощенный способ закупки).

Лабораторная работа 10. Сектор C2C Customer-to-Customer. Потребительские аукционы. Сайты пользовательских объявлений.

##### 2. Научный доклад

Темы 3, 4

1. G2C- и C2G-модели сетевых отношений: российская реализация концепции "электронного правительства".

2. G2B- и B2G-модели сетевых отношений: электронное взаимодействие государства и бизнеса.

3. Бизнес-модели web-сайтов.

4. Современное состояние и перспективы электронной коммерции B2B.

5. Современное состояние и перспективы электронной коммерции B2C.

6. Аутсорсинг в сфере информационных технологий.

7. Консалтинг в сфере информационных технологий.
8. Интернет-трейдинг.
9. Интернет-аукционы.
10. Интернет-реклама: методы, формы, критерии эффективности.
11. Электронные платежные системы.
12. Интернет-банкинг.
13. Коммерциализация социальных сетей и сетевых сообществ.
14. Фрилансинг как форма дистанционных трудовых отношений.
15. NBIC-конвергенция: тренд информационной сферы XXI века.
16. Новые интернет-сервисы: стартапы-лидеры года в ИТ-области по версии TechCrunch.
17. Интернет-холдинги российского сегмента сети Интернет.
18. Онлайн-базы данных финансово-экономической информации.
19. Проблемы законодательного регулирования бизнес-деятельности в Интернет.
20. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем.

### **3. Презентация**

Темы 1, 2

1. Преимущества ведения электронного бизнеса в рамках одной организации.
2. Направления и эффективность бизнеса вокруг Интернета.
3. Направления и эффективность бизнеса на Интернете.
4. Развитие электронного франчайзинга.
5. Электронное страхование.
6. Новые виды коммерческих операций, поддерживаемых технологиями компьютерных сетей.
7. Сетевая экономика как среда электронного бизнеса.
8. Эволюция электронного бизнеса.
9. CRM системы для электронного бизнеса.
10. HRM система. Классификация HRM систем.
11. Современные системы для бизнес анализа (BI).
12. Корпоративные информационные системы (ERP-системы).

### **4. Отчет**

Тема 3

Интернет-магазин. Обзор конструкторов интернет-магазина. Выбор наиболее оптимального инструментария. Создание интернет-магазина и его презентация в группе.

### **Зачет**

Вопросы к зачету:

1. История возникновения Всемирной паутины. Интранет и экстранет.
2. Интернет, как среда для экономической деятельности и основа электронного бизнеса.
3. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса. Преимущества электронного бизнеса. Причины перехода в киберпространство.
4. Виды электронного бизнеса. Электронные аукционы. Электронные банки. Электронная коммерция. Электронные указатели. Электронные НИР и ОКР. Электронное обучение. Электронная почта. Электронный маркетинг.
5. Понятие электронной коммерции. Фазы развития электронной коммерции. Основные отличия электронной коммерции от электронного бизнеса.
6. CRM система. Область применения CRM системы. Основные преимущества использования CRM системы. Основные назначения системы CRM. Проблемы бизнеса трудноразрешимые без использования CRM.
7. HRM система (назначение, обзор продуктов). Область применения HRM системы. Основные задачи HRM-систем. Функции HRM-системы. Основные разделы HRM-системы.
8. BI-система (принципы, назначения и обзор продуктов). Область применения BI системы. Преимущества использования BI-системы. Типовые блоки современных BI-систем.
9. ERP система (назначения, структура и обзор продуктов). Область применения ERP системы. Основные задачи ERP-систем. Функции ERP-системы. Основные разделы ERP-системы.
10. Имидж продукта и его инновационное развитие. Рекламная идея, функциональная и имиджевая реклама, основные условия эффективной рекламы.
11. Понятие бренда. Трейд-маркинг, брендинг, рестайлинг, ребрендинг, ко-брендинг.
12. Электронные деньги и платежные системы. Цифровые наличные. Электронный кошелек. Кредитные карты.
13. Пластиковая карта. Классификация пластиковых карт по способу записи информации на карту: графическая запись, эмбоссирование, штрих-кодирование, кодирование на магнитной полосе, карты памяти, смарт-карты, карты оптической памяти.
14. Интернет банкинг. Модели банкинга: телефонный банкинг, мобильный банкинг, РС-банкинг, видео-банкинг, домашний Банкинг.
15. Участники платежных систем. Банки-эмитенты. Банки-эквайеры. Торгово-сервисные предприятия. Клиенты. Процессинговый центр



16. Коммерческие сайты. Сайт-витрина. Промо-сайты. Интернет-магазины. Сайт-визитка. Реклама и раскрутка сайта.
17. Конверсия. Инструменты для увеличения конверсии.
18. Этапы создания электронной коммерции. Выбор сектора рынка и его анализ. Разработка бизнес-плана. Поиск поставщика и доставка товара. Создание сайта. Логистика. Реклама и продвижение сайта.
19. Бизнес план. Цель и назначение бизнес-плана в электронном бизнесе. Общие требования к бизнес-плану. Структура бизнес-плана.
20. Сектор B2C Business-to-Customer (web-витрины; интернет-магазин; торговые интернет -системы;
21. Сектор B2B Business-to-Business (электронные системы сбыта (e-distribution), электронные системы снабжения (e-procurement), электронные торговые площадки (e-marketplace). Виды торговых площадок.
22. Сектор B2G Business-to- government. Способы гос. закупок: открытые конкурсы, закрытые конкурсы, двухэтапные конкурсы, запрос котировок (упрощенный способ закупки), закупки из единственного источника (упрощенный способ закупки).
23. Сектор C2C Customer-to-Customer. Потребительские аукционы. Сайты пользовательских объявлений.

#### **6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

В КФУ действует балльно-рейтинговая система оценки знаний обучающихся. Суммарно по дисциплине (модулю) можно получить максимум 100 баллов за семестр, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов.

Для зачёта:

56 баллов и более - "зачтено".

55 баллов и менее - "не зачтено".

Для экзамена:

86 баллов и более - "отлично".

71-85 баллов - "хорошо".

56-70 баллов - "удовлетворительно".

55 баллов и менее - "неудовлетворительно".

<b>Форма контроля</b>	<b>Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций</b>	<b>Этап</b>	<b>Количество баллов</b>
<b>Семестр 7</b>			
<b>Текущий контроль</b>			
Лабораторные работы	В аудитории, оснащённой соответствующим оборудованием, обучающиеся проводят учебные эксперименты и тренируются в применении практико-ориентированных технологий. Оцениваются знание материала и умение применять его на практике, умения и навыки по работе с оборудованием в соответствующей предметной области.	1	28
Научный доклад	Обучающиеся самостоятельно пишут работу на заданную тему и сдают преподавателю в письменном виде. В работе производится обзор материала в определённой тематической области либо предлагается собственное решение определённой теоретической или практической проблемы. Оцениваются проработка источников, изложение материала, формулировка выводов, соблюдение требований к структуре и оформлению работы, своевременность выполнения. В случае публичной защиты оцениваются также ораторские способности.	2	7
Презентация	Обучающиеся выполняют презентацию с применением необходимых программных средств, решая в презентации поставленные преподавателем задачи. Обучающийся выступает с презентацией на занятии или сдает её в электронном виде преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме презентации, логичность, информативность, способы представления информации, решение поставленных задач.	3	5
Отчет	Обучающийся пишет отчёт, в котором отражает выполнение им, в соответствии с полученным заданием, определённых видов работ, нацеленных на формирование профессиональных умений и навыков. Оцениваются достигнутые результаты, проявленные знания, умения и навыки, а также соответствие отчёта предъявляемым требованиям.	4	10
<b>Зачет</b>	Зачёт нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Обучающийся получает вопрос (вопросы) либо задание (задания) и время на подготовку. Зачёт проводится в устной, письменной или компьютерной форме. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.		50

## 7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

### 7.1 Основная литература:

1. Васильев Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 183 с. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=883932>.
2. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л.В. Лapidус. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 479 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=947029>.
3. Петин В.А. Сайт на AJAX под ключ. Готовое решение для интернет-магазина. - СПб.: БХВ-Петербург, 2011. - 432 с. - (Профессиональное программирование). - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=355013>.

### 7.2. Дополнительная литература:

1. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД 'ФОРУМ': ИНФРА-М, 2012. - 192 с. - (Высшее образование). - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=304162>.
2. Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 238 с. <http://www.znanium.com/bookread.php?book=371445>.
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учебное пособие / О.А. Кобелев; под ред. проф. С.В. Пирогова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К', 2017. - 684 с. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=340852>.
4. Прохорова М.В. Организация работы интернет-магазина / М.В. Прохорова, А.Л. Коданина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К', 2018. - 336 с. - URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=512747>.

## 8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Большой портал для малого бизнеса - <https://www.business.ru>.

Википедия - <https://ru.wikipedia.org>.

Портал бизнеса в интернете и электронной коммерции - <https://business-e-commerce.ru>.

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	Лекционные занятия проводятся с использованием интерактивных технологий и предполагают активное участие студентов. Для подготовки к занятиям рекомендуется выделять в материале проблемные вопросы, затрагиваемые преподавателем в лекции, и группировать информацию вокруг них. Желательно выделять в используемой литературе постановки вопросов, на которые разными авторам могут быть даны различные ответы. На основании постановки таких вопросов следует собирать аргументы в пользу различных вариантов решения поставленных проблем.
лабораторные работы	Выполнение лабораторных работ направлено на обобщение, систематизацию, углубление теоретических знаний; формирование умений применять полученные знания в практической деятельности; развитие аналитических, проектировочных, конструктивных умений; выработку самостоятельности, ответственности и творческой инициативы. В ходе выполнения лабораторной работы студент должен проявить умение самостоятельно работать с учебной и научной литературой, Интернет-ресурсами, продемонстрировать навыки владения компьютерной техникой и пакетами прикладных программ соответствующего назначения. Контрольной точкой лабораторной работы является ее защита. Защита проводится в устной форме: студент должен уметь объяснить и обосновать каждый выполненный этап работы.
самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов по дидактической сути представляет собой комплекс условий обучения, организуемых преподавателем и направленных на самоподготовку учащихся. Учебная деятельность протекает без непосредственного участия преподавателя и заключается в проработке лекционного материала, подготовке к устному опросу или тестированию, к лабораторным занятиям; изучении учебной литературы из основного и дополнительного списка.

Вид работ	Методические рекомендации
научный доклад	Научный доклад - результат проведенного студентом научного исследования по определенной тематике, выносимый на публичное обсуждение. Тезисы докладов, как один из видов научных публикаций, представляют собой краткие публикации, как правило, содержащие 1-3 страницы, отражающие основные результаты исследований по определенной тематике.
презентация	Обучающиеся создают презентацию с применением необходимых программных средств, решая в презентации поставленные преподавателем задачи. Обучающийся выступает с презентацией на занятии или сдает её в электронном виде преподавателю. Оцениваются владение материалом по теме презентации, логичность, информативность, способы представления информации, решение поставленных задач.
отчет	Обучающиеся создают интернет-магазин используя конструкторы сайтов. Для этого им необходимо изучить требования к интернет-магазинам, провести обзор инструментария для его создания. Выбрав наиболее оптимальный конструктор сайтов, создать интернет-магазин. В отчете необходимо описать структуру интернет-магазина, его возможности и обосновать выбор инструментария.
зачет	Зачет является формой оценки качества освоения студентом образовательной программы по дисциплине. По результатам зачета студенту выставляется оценка "зачтено" или "не зачтено". Зачет может проводиться в форме устного опроса по билетам (вопросам) или без билетов, с предварительной подготовкой или без подготовки, по усмотрению кафедры. Преподаватель может проставить зачет без опроса или собеседования тем студентам, которые активно участвовали на практических занятиях.

#### 10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Освоение дисциплины "Электронный бизнес" предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows Professional 7 Russian

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 2010 Professional Plus Russian

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, учебно-методические комплексы, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе Издательства "Лань", доступ к которой предоставлен обучающимся. ЭБС Издательства "Лань" включает в себя электронные версии книг издательства "Лань" и других ведущих издательств учебной литературы, а также электронные версии периодических изданий по естественным, техническим и гуманитарным наукам. ЭБС Издательства "Лань" обеспечивает доступ к научной, учебной литературе и научным периодическим изданиям по максимальному количеству профильных направлений с соблюдением всех авторских и смежных прав.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен обучающимся. Многопрофильный образовательный ресурс "Консультант студента" является электронной библиотечной системой (ЭБС), предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования к комплектованию библиотек, в том числе электронных, в части формирования фондов основной и дополнительной литературы.

#### 11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Освоение дисциплины "Электронный бизнес" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

## **12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по направлению 09.03.03 "Прикладная информатика" и профилю подготовки Общий профиль .