

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 07.08.2025 12:07:28
Уникальный программный идентификатор:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b4422

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»**

«Утверждаю»

Декан факультета экономики и
управления АПК

Шевченко М.Н. _____

« 20 » _____ июня _____ 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины «Электронный бизнес и электронная коммерция»
для направления подготовки (специальности) 38.04.05 Бизнес-информатика
направленность (профиль, специализация) Бизнес-информатика в АПК

Год начала подготовки – 2024

Квалификация выпускника – магистр

Луганск, 2024

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06.04.2021 № 245;
- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 990.

Преподаватели, подготовившие рабочую программу:

Доцент, кандидат экономических наук _____ **Г.В. Колтакова**

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры информационных технологий, математики и физики (протокол № 10 от «27» мая 2024 г.).

Заведующий кафедрой _____ **В.Ю. Ильин**

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией факультета экономики и управления АПК (протокол № 10/1 от «19» июня 2024 г.).

Председатель методической комиссии _____ **А.В. Худолей**

Руководитель основной профессиональной образовательной программы _____ **В.Ю. Ильин**

1. Предмет. Цели и задачи дисциплины, её место в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Электронный бизнес и электронная коммерция» направлена на освоение технологий совершения коммерческих операций с применением электронных средств обмена данными.

Предметом дисциплины является изучение особенностей и перспектив развития электронного бизнеса и электронной коммерции как инструментов трансформации традиционных бизнес-процессов.

Целью дисциплины является формирование компетенций в области создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ, электронной коммерции, включающими технологии совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными, а также методами продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

Основной задачей изучения дисциплины является изучение понятий и категорий в сфере электронной коммерции, анализ развития электронной коммерции в мировом сообществе и в России, ознакомление с инструментарием электронной коммерции и приобретение знаний и умений, по оценке эффективности электронной коммерции

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Электронный бизнес и электронная коммерция» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений (Б1.В.07) основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее – ОПОП ВО) по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика.

Основывается на базе дисциплин: «Архитектура предприятия (продвинутый уровень)»; «Управление IT-проектами».

Дисциплина читается в 3 семестре и предшествует блоку 3 Государственная итоговая аттестация «Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы» (Б3.01).

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК-6	Способен принимать эффективные проектные решения в условиях неопределенности и риска	ПК-6.1. Выполняет технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры с учетом неопределенности и риска	Знать: способы технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия; уметь: выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия; иметь навыки выполнения технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.
		ПК-6.2. Осуществляет управление проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС предприятий и организаций, в том числе	Знать: методы и средства управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС; уметь: управлять проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС;

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
		в условиях неопределенности и высокого уровня риска	иметь навыки управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Виды работ	Очная форма обучения		Заочная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	всего	в т.ч. по семестрам	всего	всего
		3 семестр	3 семестр	-
Общая трудоёмкость дисциплины, зач.ед./часов, в том числе:	4/144	4/144	4/144	-
Контактная работа, часов:	48	48	16	-
- лекции	24	24	8	-
- практические (семинарские) занятия	24	24	8	-
- лабораторные работы	-	-	-	-
Самостоятельная работа, часов	96	96	128	-
Контроль, часов	-	-	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачёт, экзамен)	экзамен	экзамен	экзамен	-

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план)

№ п/п	Раздел дисциплины (тема)	Л	ПЗ	ЛР	СРС
Очная форма обучения					
<i>Модуль 1. Основы электронного бизнеса</i>					
1	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	2	-	12
2	Модели электронного бизнеса	4	4	-	14
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	4	-	14
<i>Модуль 2. Управление электронным бизнесом</i>					
4	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	2	-	14
5	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	4	-	14
6	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	4	-	14
7	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	4	-	14
	Всего	24	24	-	96
Заочная форма обучения					
<i>Модуль 1. Основы электронного бизнеса</i>					
1	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	1	1	-	18
2	Модели электронного бизнеса	1	1	-	18
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	1	1	-	18
<i>Модуль 2. Управление электронным бизнесом</i>					
4	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1	1	-	18
5	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1	1	-	18
6	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	1	1	-	18
7	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	2	2	-	20
	Всего	8	8	-	128
очно-заочная форма обучения					
	-	-	-	-	-
	Всего	-	-	-	-

4.2. Содержание разделов учебной дисциплины

Тема 1. Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции

Мировые тренды развития цифровой экономики. Вызовы эпохи мобильного интернета и мобильной коммерции. Дальнейшая интеграция информационных технологий в управление офлайн-компаниями и онлайн-компаниями. Управление цепями поставок (SCM). Развитие виртуальных бирж. Е-Правительство. Sharing Economy: новая модель совместного потребления. BIG DATA как инструмент клиентономики.

Тема 2. Модели электронного бизнеса

Глобализация и потребности Generation Next. Трансформация организационных структур управления под воздействием эволюции информационных технологий.

Изменения в процессах управления человеческими ресурсами (HRM), качеством (TQM), маркетингом и другими подсистемами организации.

Самые успешные модели электронного бизнеса.

Тема 3. Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции

Эволюция рынка электронной коммерции. Рынки электронных платежей, Интернет-магазинов, Интернет-банкинга и др. Основы монетизации сетевых сообществ.

Тема 4. Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией

Роль инновационных технологий в формировании цифровой экономики. Признаки цифровой экономики. Структура ВВП развитых стран. Принципы цифровизации современных компаний. Что такое электронный бизнес и электронная коммерция? В чем разница? Влияние информационной революции на бизнес. Возможности и угрозы. Самые дорогие старт-апы и самые крупные сделки на рынке электронного бизнеса и электронной коммерции.

Тема 5. Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией

Особенности построения системы Е-маркетинга. Маркетинговые исследования. Использование на практике основных инструментов управления рекламой и продвижения бизнеса. Особенности управления взаимоотношениями с потребителем (CRM). Потребительское поведение в сети Интернет. Недобросовестная конкуренция. Защита интеллектуальной собственности. Проблема защиты информации и личных данных.

Тема 6. Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?

Применение системного подхода в управлении качеством электронных услуг. Надежность информационных систем. Оценка качества электронных услуг. Алгоритм действий на пути к собственному бизнесу. Объем инвестиций и источники финансирования. Правовые основы защиты интеллектуальной собственности. Рыночное позиционирование. Unit-экономика. Стратегия развития. Управление рисками.

Тема 7. Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса

Отраслевые особенности цифровизации организаций/предприятий. Особенности управления электронной коммерцией в туризме, в торговле, в сфере общественного питания, в сфере банковских услуг и др. Управление инфраструктурой электронной коммерции. Управление электронными очередями. Дайджест прессы. Дискуссионная лекция с разбором видеокейсов, элементами мастер-классов экспертов и специалистов.

4.3. Перечень тем лекций

№ п/п	Тема лекции	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно-заочная
1	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	1	-
2	Модели электронного бизнеса	4	1	-
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	1	-
4	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	1	-
5	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	1	-
6	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	1	-

7	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	2	-
Всего		24	8	-

4.4. Перечень тем практических (семинарских) занятий

№ п/п	Тема практического (семинарского) занятия	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно-заочная
1	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	2	1	-
2	Модели электронного бизнеса	4	1	-
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	4	1	-
4	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	2	1	-
5	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	4	1	-
6	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	4	1	-
7	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	4	2	-
Всего		24	8	-

4.5. Перечень тем лабораторных работ

Не предусмотрены.

4.6. Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Материалы лекций являются основой для изучения теоретической части дисциплины и подготовки студента к практическим занятиям.

При подготовке к аудиторным занятиям студент должен:

- изучить рекомендуемую литературу;
- просмотреть самостоятельно дополнительную литературу по изучаемой теме.

Основной целью практических занятий является изучение отдельных наиболее сложных и интересных вопросов в рамках темы, а также контроль за степенью усвоения пройденного материала и ходом выполнения студентами самостоятельной работы.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены.

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ и иных видов индивидуальных работ

Не предусмотрены.

4.6.4. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объём, ч		
			форма обучения		
			очная	заочная	очно-заочная
1	Цифровая экономика: тенденции и перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции	Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 192 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1758036 .	12	18	-
2	Модели электронного бизнеса	Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ^о », 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093667	14	18	-
3	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1 : учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2016. - 108 с. - ISBN 978-5-7996-1793-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1936338	14	18	-
4	Цифровая экономика: основы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	Электронный бизнес. Часть 2 : учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев, С. С. Парушева, К. Ц. Несторов. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2017. - 132 с. - ISBN 978-5-7996-2134-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1946326	14	18	-
5	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1028903	14	18	-
6	Управление качеством электронных услуг. Как создать собственный электронный бизнес?	Смирнов, С. Н. Электронный бизнес / Смирнов С.Н., - 2-е изд. - М.:ДМК Пресс, 2018. - 242 с.: ISBN 978-5-93700-064-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/983550	14	18	-
7	Особенности управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса	Смирнов, С. Н. Электронный бизнес / Смирнов С.Н., - 2-е изд. - М.:ДМК Пресс, 2018. - 242 с.: ISBN 978-5-93700-064-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/983550	14	20	-
Всего			96	128	-

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы студентов

Не предусмотрены.

4.7. Перечень тем и видов занятий, проводимых в интерактивной форме

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1.	Лекция	Современный рынок электронной коммерции. Модели электронной коммерции	Интерактивная лекция	4
2.	Практические занятия	Е-маркетинг. Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	Дискуссии, дебаты	4

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации

Полное описание фонда оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в приложении к настоящей программе.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания, количество страниц	Кол-во экз. в библиотеке
1	Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 192 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1758036 (дата обращения: 02.09.2024). — Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
2	Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093667 (дата обращения: 02.09.2024). — Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
3	Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1 : учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2016. - 108 с. - ISBN 978-5-7996-1793-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1936338 (дата обращения: 02.09.2024). — Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
4	Электронный бизнес. Часть 2 : учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев, С. С. Парушева, К. Ц. Несторов. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2017. - 132 с. - ISBN 978-5-7996-2134-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1946326 (дата обращения: 02.09.2024). — Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс

6.1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания, количество страниц
1	Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1028903 (дата обращения: 02.09.2024). — Режим доступа: по подписке.
2	Смирнов, С. Н. Электронный бизнес / Смирнов С.Н., - 2-е изд. - М.: ДМК Пресс, 2018. - 242 с.:

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания, количество страниц
	ISBN 978-5-93700-064-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/983550 (дата обращения: 02.09.2024). – Режим доступа: по подписке.

6.1.3. Периодические издания

Не предусмотрены.

6.1.4. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В стадии разработки.

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Название интернет-ресурса, адрес и режим доступа
1	Научная электронная библиотека E-library. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.elibrary.ru (дата обращения: 02.09.2024).
2	Научная библиотека открытого доступа [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 02.09.2024).

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы

№ п/п	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контроль	моделирующая	обучающая
1	Лекционные, практические	Система дистанционного обучения Moodle	+	+	+

6.3.2. Аудио- и видеопособия

Не предусмотрены.

6.3.3. Компьютерные презентации учебных курсов

Не предусмотрены.

7. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
1	Г-109 – аудитория для проведения, лекционных, семинарских лабораторных и практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы, учебной практики, подготовки и проведение государственной итоговой аттестации	Компьютеры – 8 шт., рециркулятор – 1 шт., стул мягкий – 1 шт., доска для тех.пок. – 1 шт., стол компьют. – 25 шт., стул ученич. – 29 шт.
2	Г-113 – аудитория для проведения лабораторных и практических занятий, самостоятельной работы	Компьютеры – 5 шт., рециркулятор – 1 шт., стол 1 тумб. – 2 шт., трибуна мал. – 1 шт., стул п/мягкий – 1 шт., стул ученич. – 15 шт., стол компьют. – 5 шт., скамейка аудит. – 9 шт., доска для тех.пок. – 1шт., стол парта – 11 шт.

8. Междисциплинарные связи**Протокол**

согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра, с которой проводилось согласование	Подпись заведующего кафедрой
Архитектура предприятия (продвинутый уровень)	информационных технологий, математики и физики	Согласовано
Управление IT-проектами	информационных технологий, математики и физики	Согласовано

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Учебной дисциплины «Электронный бизнес и электронная коммерция»

Направление подготовки: 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Бизнес-информатика в АПК

Уровень профессионального образования: магистратура

Год начала подготовки: 2024

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, СООТНЕСЕННЫХ С ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
						Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ПК-6	Способен принимать эффективные проектные решения в условиях неопределенности и риска	ПК-6.1. Выполняет технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры с учетом неопределенности и риска	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: способы технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Тесты закрытого типа	Экзамен
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Экзамен
			Третий этап (высокий уровень)	Иметь навыки: выполнения технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Практические задания	Экзамен
		ПК-6.2. Осуществляет управление проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС предприятий и организаций, в том числе в условиях неопределенности и высокого уровня риска	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: методы и средства управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Тесты закрытого типа	Экзамен
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: управлять проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Экзамен
			Третий этап (высокий уровень)	Иметь навыки: управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.	Модуль 1. Основы электронного бизнеса Модуль 2. Управление электронным бизнесом	Практические задания	Экзамен

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая измерить уровень знаний.	Тестовые задания	В тесте выполнено 90-100% заданий	Оценка «Отлично» (5)
				В тесте выполнено более 75-89% заданий	Оценка «Хорошо» (4)
				В тесте выполнено 60-74% заданий	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				В тесте выполнено менее 60% заданий	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
				Большая часть определений не представлена, либо представлена с грубыми ошибками	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
2	Опрос	Форма работы, которая позволяет оценить кругозор, умение логически построить ответ, умение продемонстрировать монологическую речь и иные коммуникативные навыки. Устный опрос обладает большими возможностями воспитательного воздействия, создавая условия для неформального общения.	Вопросы к опросу	Продемонстрированы предполагаемые ответы; правильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; есть логика рассуждений.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы; есть логика рассуждений, но неточно использован алгоритм обоснований во время рассуждений и не все ответы полные.	Оценка «Хорошо» (4)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы, но неправильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; отсутствует логика рассуждений; ответы не полные.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Ответы не представлены.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
3	Практические задания	Направлено на овладение методами и методиками изучаемой дисциплины. Для решения предлагается решить конкретное задание (ситуацию) без применения математических расчетов.	Практические задания	Продемонстрировано свободное владение профессионально-понятийным аппаратом, владение методами и методиками дисциплины. Показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, при применении методов и методик дисциплины незначительные неточности, показаны способности самостоятельного мышления, творческой ак-	Оценка «Хорошо» (4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				тивности. Задание выполнено в полном объеме, но с некоторыми неточностями.	
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом на низком уровне; допускаются ошибки при применении методов и методик дисциплины. Задание выполнено не полностью.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Не продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, методами и методиками дисциплины. Задание не выполнено.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
4	Экзамен	Контрольное мероприятие, которое проводится по окончании изучения дисциплины.	Вопросы к экзамену	Показано знание теории вопроса, понятийно-терминологического аппарата дисциплины; умение анализировать проблему, содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса; глубоко понимать материал; владение аналитическим способом изложения вопроса, научных идей; навыками аргументации и анализа фактов, событий, явлений, процессов. Выставляется обучающемуся, полно, подробно и грамотно ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора.	Оценка «Отлично» (5)
				Показано знание основных теоретических положений вопроса; умение анализировать явления, факты, действия в рамках вопроса; содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса, но имеет место недостаточная полнота ответов по излагаемому вопросу. Продемонстрировано владение аналитическим способом изложения вопроса и навыками аргументации. Выставляется обучающемуся, полностью ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора, но допустившему при ответах незначительные ошибки, указывающие на наличие несистемности и пробелов в знаниях.	Оценка «Хорошо» (4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				Показано знание теории вопроса фрагментарно (неполнота изложения информации; оперирование понятиями на бытовом уровне); умение выделить главное, сформулировать выводы, показать связь в построении ответа не продемонстрировано. Владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся допустил существенные ошибки при ответах на вопросы билетов и вопросы экзаменатора.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Знание понятийного аппарата, теории вопроса, не продемонстрировано; умение анализировать учебный материал не продемонстрировано; владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся не ответил на один или два вопроса билета и дополнительные вопросы экзаменатора.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)

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

Оценочные средства для проведения текущего контроля

Текущий контроль осуществляется преподавателем дисциплины при проведении занятий в форме тестовых заданий, устного опроса и практических заданий.

ПК-6 Способен принимать эффективные проектные решения в условиях неопределенности и риска.

ПК-6.1 Выполняет технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры с учетом неопределенности и риска

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: способы технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.

Тестовые задания закрытого типа

1. К какому виду Интернет-аукциона относится данное утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену»?
 - а) аукцион одновременного предложения;
 - б) стандартный аукцион;
 - в) голландский аукцион;
 - г) аукцион закрытых предложений;
 - д) двойной аукцион.
2. 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?
 - а) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
 - б) «Brand Loyalists» (любители известных марок)
 - в) «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)
 - г) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
 - д) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
3. Какая из категорий покупателей покупают в сети из-за удобства и для экономии времени?
 - а) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)
 - б) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
 - в) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
 - г) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
 - д) «Brand Loyalists» (любители известных марок)
4. Для чего создаются дискуссионные листы?
 - а) для определенной целевой аудитории
 - б) для рассылки индивидуальных писем
 - в) для обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме
 - г) для контроля аудитории
 - д) для сбора данных
5. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»?
 - а) модель Интернет – экономики
 - б) модель традиционной экономики

- в) модель рыночной экономики
- г) модель межотраслевого баланса
- д) модель производственных связей

Ключи

1.	Б
2.	Б
3.	Б
4.	В
5.	А

6. Соотнесите принципы успеха в электронной коммерции с ее функциональными особенностями.

Принципы успеха в электронной коммерции	Функциональные особенности электронной коммерции
1. Индивидуальное обслуживание клиентов фирмы	а) Скорость функционирования предприятия
2. Гибкость фирмы в подходе к бизнесу	б) Динамическое брокерство
3. Скорость реакции на запросы клиентов	в) Создание структуры динамических партнерских отношений с торговыми компаниями
4. Готовность предприятия к «сжатию» бизнес-процессов	г) Разработка схемы оперативной работы с партнерами
5. Увеличение количества партнеров	д) Поддержка комплекса отношений между бизнес-партнерами, выходящих за пределы заказов и расчетов

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4	5
д	в	б	А	г

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: выполнять технико-экономическое обоснование проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.

Задания закрытого типа (вопросы для опроса):

1. Что такое электронная коммерция?
2. Из каких процессов состоит цикл электронной коммерции?
3. Что называется электронным рынком?
4. Что необходимо сделать при создании Интернет-магазина?
5. Что такое Интернет-магазина?

Ключи

1.	Приобретение или продажа товара с помощью электронных носителей, через сеть Интернет или подобную.
2.	Доступ к информации, оформление заказа, оплата, выполнение заказа, а также послепродажное обслуживание и поддержка.
3.	Использование новейших информационных технологий для взаимодействия между субъектами бизнес-процесса или субъектами предпринимательской деятельности с целью повышения эффективности работы с клиентами, поставщиками и бизнес-партнерами включая продажу, маркетинг, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку пользователей и поддержку партнерских отношений.
4.	Перевести в Web-формы прайс-лист и систему заказов фирмы
5.	Специализированный Web-сайт, предназначенный для продвижения товаров на рынке, увеличения объемов продаж фирмы, привлечения новых покупателей

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: выполнения технико-экономического обоснования проектов по совершенствованию ИТ-инфраструктуры предприятия.

Практические задания:

1. Разместить изображение на сайте Интернет-магазина.
2. Выровнять изображения по левому краю на сайте Интернет-магазина.
3. Создать отступ между изображением и текстом на сайте Интернет-магазина.
4. Разместить изображение в качестве ссылки на сайте Интернет-магазина.
5. Создать рамку вокруг изображения на сайте Интернет-магазина.

Ключи

1.	<p>Код размещения изображения:</p> <pre><html> <head> <title>Тег img</title> </head> <body> Остальное содержимое документа </body> </html></pre>
2.	<p>Код с параметром align="left":</p> <pre><html> <head> <title>Тег img с параметром align="left"</title> </head> <body> Картинка слева, а текст обтекает ее справа и этот текст может занимать несколько строчек. </body> </html></pre>
3.	<p>Код отступа:</p> <pre><html> <head> <title>Тег img с отступами</title> </head> <body> Остальное содержимое документа теперь не прилипает к изображению. </body> </html></pre>
4.	<p>Код Изображение-ссылка:</p> <pre><html> <head> <title>Изображение-ссылка</title> </head> <body> </body> </html></pre>
5.	<p>Код Рамка:</p> <pre><html> <head> <title>Изображение в рамке</title></pre>

<pre> </head> <body> </body> </html> </pre>
--

ПК-6.2 Осуществляет управление проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС предприятий и организаций, в том числе в условиях неопределенности и высокого уровня риска.

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: методы и средства управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.

Тестовые задания закрытого типа

- К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?
 - модель традиционной экономики
 - модель Интернет – экономики
- К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?
 - модель Интернет – экономики
 - модель традиционной экономики
- К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»?
 - модель традиционной экономики
 - модель Интернет – экономики
- К какой модели экономики относится данное утверждение: «Привлечение капитала усложнено из-за необходимого строгого обоснования его последующего использования посредством разработки бизнес-плана»?
 - модель традиционной экономики
 - модель Интернет – экономики
- Какой модели экономики относится данное утверждение: «Эффективность функционирования электронного магазина обнаруживается в течении нескольких месяцев их эксплуатации»?
 - модель традиционной экономики
 - модель Интернет-экономики

Ключи

1.	а
2.	б
3.	б
4.	а
5.	б

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: управлять проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.

Задания закрытого типа (вопросы для опроса):

- Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в использовании базы данных, в которой заложена информация, способная влиять на взаимодействие потребителей или покупателей?

2. Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в новом понимании и оценке своих позиций в конкурентной борьбе?

3. Какой принцип успеха в электронной коммерции состоит в скорости функционирования предприятия?

4. Какой из принципов успеха в электронной коммерции предполагает динамическое брокерство?

5. Какие направления электронной коммерции существуют?

Ключи

1.	Индивидуальное обслуживание клиентов фирмы.
2.	Гибкость фирмы в подходе к бизнесу.
3.	Готовность предприятия к «сжатию» бизнес-процессов.
4.	Скорость его реакции на запросы клиентов.
5.	Бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, потребитель-администрация, бизнес-администрация

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: управления проектами по информатизации прикладных задач и созданию ИС.

Практические задания:

1. Создать нумерованный список на сайте Интернет-магазина.

2. Создать маркированный список на сайте Интернет-магазина.

3. Создать список определений на сайте Интернет-магазина.

4. Создать многоуровневый список на сайте Интернет-магазина.

5. Вставить фоновое изображение на сайте Интернет-магазина.

Ключи

1.	Код для нумерованного списка: <pre><html> <head> <title>html нумерованные списки</title> </head> <body> товар 1 товар 2 товар 3 </body> </html></pre>
2.	Код для маркированного списка: <pre><html> <head> <title>html маркированные списки</title> </head> <body> товар 1 товар 2 товар 3 </body> </html></pre>
3.	Код списка определений: <pre><html> <head> <title>Списки определений</title> </head> <body> <dl> <dt>Термин 1</dt></pre>

	<pre> <dd>Определение термина 1</dd> <dt>Термин 2</dt> <dd>Определение термина 2</dd> </dl> </body> </html> </pre>
4.	<p>Код многоуровневого списка:</p> <pre> <html> <head> <title>Многоуровневый список</title> </head> <body> Группа товаров 1 товар 1 товар 2 Группа товаров 2 товар 1 товар 2 </body> </html> </pre>
5.	<p>Код вставки фонового изображения:</p> <pre> <html> <head> <title>Фоновое изображение</title> </head> <body background=" ../images/fon.gif" bgcolor="pink"> Здесь содержание документа </body> </html> </pre>

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме устного экзамена.

Вопросы для экзамена

1. Ключевые понятия бизнеса и его участников. Сущность коммерческой организации и её виды. Принципы разделения коммерческих организаций.
2. Понятия акционерного общества. Виды акционерных обществ. Их различия.
3. Понятие хозяйственных товариществ. Формы и содержание хозяйственных товариществ.
4. Понятие хозяйственных обществ. Формы и содержание хозяйственных обществ.
5. Понятие общества с ограниченной ответственностью. Сущность и особенности Индивидуального предпринимателя.
6. Содержание компаний: национальных, смешанных, международных.
7. Понятие «акция», виды акций. Особенности привилегированных акций.
8. Сущность бизнес-идеи. Генерация бизнес-идей: SWOT-анализ, PEST-анализ и анализ пяти сил Портера.

9. Понятие бизнес-процесса. Основные категории бизнес-процесса, его задача и виды. Система механизмов управления бизнес-процессов.
10. Концепции инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов и её преимущество.
11. Принципы системного подхода управления. Принципы традиционного подхода управления.
12. Эволюционные аспекты цифровизации экономики.
13. Сущность современных процессов, происходящих в экономике и превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения. Ключевыми признаками информационного общества.
14. Понятия: цифровая инфраструктура; цифровизация экономики; «постиндустриальное общество». Этапы становления цифровой экономики.
15. Ключевыми предпосылками становления цифровой экономики. Подходы к построению цифровой экономики. Таргетирование в интернет-сети.
16. Подход построения цифровой экономики и условия созданные государством - благоприятная среда для функционирования цифровой экономики (стимулирует переход бизнеса в новый сектор); комплекс взаимосвязанных мер нормативно-правового, экономического, социального характера и наличие технологической базы; наличие достаточного количества независимых субъектов экономики – частный бизнес.
17. Сущность планового подхода развития инфраструктуры и его преимущества. Факторы, ставшие характерными для современного общества.
18. Электронный бизнес (E-Business). Онлайн и оффлайн — транзакция. Механизм проведения транзакций.
19. Современные характеристики цифровой экономики. Основные факторы цифровой экономики. Причины, мешающие развитию электронного бизнеса в России.
20. Классификации моделей E-Business: Тиммерса, Тапскотта, Эпплгейт, Раппы, А. Остелвальдер. Практический смысл этих классификаций.
21. Девять блоков бизнес-модели А. Остелвальдера. Карта эмпатии. Шаблон ценностного предложения. Канва бизнес-модели.
22. Набор возможностей для потенциальных потребителей через сеть «Интернет». Переход от онлайн-бизнес- операций к бизнес-процессам реального мира.
23. Основная идея E-business сформулированная Тони Шей. Бизнес-модель Zarros. Ключевой элемент бизнес-модели Zarros – корпоративная культура.
24. Понятие социальных медиа и их роль в электронном бизнесе. Задачи социальных медиа (Social Media).
25. Направления социальных медиа. Продвижение в социальных сетях и отличие их от продвижения сайта. Обратная связь с клиентами.
26. Понятие транзакции. Классификация и виды транзакции. Механизмы проведения транзакций.
27. Понятие информационная безопасность. Защита информации. Требования по обеспечению безопасности в различных автоматизированных информационных системах (АИС).
28. Виды угроз безопасности информации. Методы обеспечения защиты информации. Основные каналы утечки информации.
29. Основные мероприятия по обеспечению информационной безопасности.
30. Подходы к снижению рисков и вероятных угроз безопасности организации.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для выполнения практических заданий студенту необходимы ручка, листы для черновых подсчетов, калькулятор.

Текущий контроль

Тестирование для проведения текущего контроля проводится с помощью Системы дистанционного обучения или компьютерной программы КТС-2,0. На тестирование отводится 10 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 10 вопросов. Количество возможных вариантов ответов – 4 или 5. Студенту необходимо выбрать один правильный ответ. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 10 баллов. Шкала перевода: 9-10 правильных ответов – оценка «отлично» (5), 7-8 правильных ответов – оценка «хорошо» (4), 6 правильных ответов – оценка «удовлетворительно» (3), 1-5 правильных ответов – оценка «не удовлетворительно» (2).

Опрос как средство текущего контроля проводится в форме устных ответов на вопросы. Студент отвечает на поставленный вопрос сразу, время на подготовку к ответу не предоставляется.

Практические задания как средство текущего контроля проводятся в письменной форме. Студенту выдается задание и предоставляется 10 минут для подготовки к ответу.

Промежуточная аттестация

Экзамен проводится в устной форме. Из экзаменационных вопросов составляется 20 экзаменационных билетов. Каждый билет состоит из трех вопросов, два из которых являются теоретическими и один – практическим заданием. Комплект экзаменационных билетов представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины. На подготовку к ответу студенту предоставляется 20 минут.