

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Л.Н.Костина

20.08.2017г.

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг»

Направление подготовки

09.03.03 «Прикладная информатика»

Донецк  
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для студентов 2, 3 курсов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика», для студентов очной и заочной форм обучения.

Автор,  
разработчик: Доцент кафедры, к.т.н., доц., И.Л.Семичастный

Программа рассмотрена на  
заседании ПМК кафедры «Прикладная информатика»

Протокол заседания ПМК от 08.06.2017 № 10

Председатель ПМК  А. Н. Верзилов

Программа рассмотрена на  
заседании кафедры Информационных технологий

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 № 13

Заведующая кафедрой  Н. В. Брадуд

## 1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

1.1. **Цель изучения дисциплины** – дать студентам фундаментальные знания по теоретическим и практическим основам технологий электронного бизнеса и методике их применения в профессиональной деятельности.

### Задачи учебной дисциплины:

- выявление генезиса, состояния, проблем и тенденций в развитии электронного бизнеса;
- получение новых и углубление уже имеющихся теоретических знаний о телекоммуникационных и Интернет-технологиях, как основах для создания электронного бизнеса;
- изучение видов и моделей электронного бизнеса;
- изучение основ Интернет-трейдинга, Интернет-маркетинга, Интернет-банкинга;
- изучение технологии применения платежных систем в Интернет;
- формирование навыков создания сайта;
- формирование навыков работы на электронной торговой площадке;
- формирование навыков создания интернет-магазина.

## 3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОПК-1	способностью использовать нормативно-правовые документы, международные и отечественные стандарты в области информационных систем и технологий	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- международные и отечественные стандарты разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в электронном бизнесе;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать международные и отечественные стандарты разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в решении задач электронного бизнеса;</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологиями использования международных и отечественных стандартов разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в решении задач электронного бизнеса.</li> </ul>
ОПК-3	способностью использовать основные законы естественнонаучных	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы управления бизнес-процессами в электронном бизнесе на</li> </ul>

	<p>дисциплин и современные информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p>	<p>основе применения информационно-коммуникационных технологий;</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- решать задачи управления бизнес-процессами в электронном бизнесе на основе применения информационно-коммуникационных технологий.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологиями управления бизнес-процессами в электронном бизнесе на основе применения информационно-коммуникационных технологий.</li> </ul>
ОПК-4	<p>способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы продвижения товаров и услуг с использованием технологических возможностей электронного бизнеса.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организовывать управление системами электронного бизнеса на основе ИКТ.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- технологиями управления системами электронного бизнеса на основе ИКТ</li> </ul>
ПК-1	<p>способностью проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы обследования организаций, выявления информационных потребностей целевых групп клиентов интернет-магазинов, поставщиков товаров и услуг и формирования требований к ИС электронного бизнеса.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности целевых групп</li> </ul>

		<p>клиентов интернет-магазинов, поставщиков товаров и услуг, а также формировать требования к ИС электронного бизнеса.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками профессионального взаимодействия с техническими специалистами, обеспечивающими разработку, внедрение и функционирование функциональных и обеспечивающих подсистем электронного бизнеса..</li> </ul>
ПК-4	<p>способностью документировать процессы создания информационных систем на стадиях жизненного цикла</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы разработки ТЗ создания сайтов и ИС интернет-магазинов.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками документирования процессов создания ТЗ сайтов и ИС интернет-магазинов.</li> </ul>
ПК-9	<p>способностью принимать участие в управлении проектами создания ИС на стадиях жизненного цикла</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы управления проектами создания ИС электронного бизнеса на стадиях жизненного цикла</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формировать проекты создания ИС электронного бизнеса на стадиях жизненного цикла.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами управления проектами создания ИС электронного бизнеса на стадиях жизненного цикла.</li> </ul>
ПК-11	<p>способностью принимать участие в реализации профессиональных коммуникаций в рамках проектных групп, обучать пользователей ИС</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы и способы доведения информации о своём бизнесе до потенциальных клиентов с использованием сети Интернет, а также основные положения законодательства,</li> </ul>

		<p>регулирующие данный вид деятельности.</p> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять деловую коммуникацию в рамках электронного бизнеса с партнерами, клиентами и поставщиками.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами деловой коммуникации по вопросам электронного бизнеса с партнёрами, клиентами и поставщиками.</li> </ul>
ПК-15	<p>способностью применять системный подход и математические методы в формализации решения прикладных задач</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы и методы системного подхода и методы формализации решения прикладных задач в сфере электронного бизнеса.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять принципы и методы системного подхода и методы формализации решения прикладных задач в сфере электронного бизнеса.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципами и методами системного подхода и методы формализации решения прикладных задач в сфере электронного бизнеса</li> </ul>
ПК-21	<p>Способностью использовать инструменты электронного бизнеса в решении практических управленческих задач на основе информационно-коммуникационных технологий</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- бизнес-модели электронного бизнеса;</li> <li>- базовые технологии электронного бизнеса;</li> <li>- технические аспекты создания систем электронного бизнеса;</li> <li>- виды автоматизированных систем электронного бизнеса;</li> <li>- основы функционирования платежных систем глобальной сети;</li> <li>- нормативно-правовое</li> </ul>

		<p>обеспечение электронного бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методы оценки эффективности электронного бизнеса.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать технологии электронной коммерции в профессиональной деятельности</li> <li>- разрабатывать техническую документацию для создания web-порталов электронного бизнеса.</li> </ul> <p>.</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- стратегией применения навыками эксплуатации web-порталов и информационных систем электронного бизнеса.</li> </ul>
--	--	--

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» относится к дисциплинам по выбору вариативной части математического и естественнонаучного цикла учебного плана по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика».

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

Дисциплина тесно связана с такими курсами, как: «Информатика и программирование», «Базы данных», «Теория систем и системный анализ», «Вычислительные системы, сети и телекоммуникации». Знания, полученные в рамках указанных дисциплин, необходимы при изучении «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг».

### 2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Основные положения дисциплины могут быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин: «Проектирование информационных систем», «Информационный менеджмент» и др.

## 3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

В разделе указывается общая трудоемкость дисциплины в кредитах (зачетных единицах) и часах, общая трудоемкость аудиторных занятий и самостоятельной работы в соответствии с утвержденным учебным планом

В макете рабочей программы учебной дисциплины представлены два варианта таблицы: для дисциплины, которая изучается в одном семестре и для дисциплины,

которая изучается несколько семестров или курсов. *Заполняется необходимый вариант, другой удаляется.* В таблицу вносятся данные только по реализуемым формам обучения. Остальные столбцы таблицы *не удаляются и не заполняются.*

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр №5	Семестр №5
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>			<b>72</b>		<b>8</b>
В том числе:					
Лекции			<b>36</b>		<b>4</b>
Практические занятия			<b>36</b>		<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>			<b>72</b>		<b>136</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет			д.зачет		д.зачет

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

**4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Введение. Стратегия развития ИКТ на предприятии</b>										
Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспособность бизнеса	2	2		4	8	2	2		8	12
Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции	2	2		4	8	2	2		7	11
Тема 1.3. Стратегическое планирование	2	2		4	8				8	8



Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
развития ИКТ на примере создания Интернет-магазина										
Тема 1.4. Интернет- маркетинг	2	2		4	8				7	7
Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет- магазинов	2	2		4	8				8	8
Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете	2	2		4	8				7	7
Тема 1.7. Технологии SEO и SMM	2	2		4	8				8	8
Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса	2	2		4	8				7	7
Тема 1.9. Современные CRM- системы. Обзор возможностей	2	2		4	8				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	<b>18</b>	<b>18</b>		<b>36</b>	<b>72</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		<b>68</b>	<b>76</b>
<b>Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов</b>										
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов	2	2		4	8				7	
Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса	2	2		4	8				8	8
Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса.	2	2		4	8				7	7
Тема 2.4.	2	2		4	8				8	8

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель- ная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель- ная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Автоматизация взаимоотношений с поставщиками										
Тема 2.5. Технологии платежных систем.	2	2		4	8				7	7
Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт	2	2		4	8				8	8
Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса	2	2		4	8				7	7
Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе	2	2		4	8				8	8
Тема 2.9. Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ	2	2		4	8				8	8
<b>Итого по разделу:</b>	<b>18</b>	<b>18</b>		<b>36</b>	<b>72</b>				<b>68</b>	<b>68</b>
<b>Всего за семестр:</b>	<b>36</b>	<b>36</b>		<b>72</b>	<b>144</b>	<b>4</b>	<b>4</b>		<b>136</b>	<b>144</b>

#### 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Введение. Стратегия развития ИКТ на предприятии</b>				
<b>Тема 1.1.</b>	ИКТ и конкурентоспособность бизнеса	<b>Практическое занятие №1:</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		Стратегия выхода в электронную коммерцию	2	2
<b>Тема 1.2.</b>	Основные экономические модели и стратегии электронной	<b>Практическое занятие №2:</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	коммерции	Стратегия выхода в электронную коммерцию	2	2
Тема 1.3.	Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет-магазина	<b>Практическое занятие №3:</b>	2	
		Сравнительный анализ интернет-магазинов по направлениям деятельности (интернет-маркетинг)	2	
Тема 1.4.	Интернет-маркетинг	<b>Практическое занятие №4:</b>	2	
		Сравнительный анализ интернет-магазинов по направлениям деятельности (интернет-маркетинг)	2	
Тема 1.5.	Юзабилити сайтов интернет-магазинов.	<b>Практическое занятие №5:</b>	2	
		Юзабилити сайтов интернет-магазинов	2	
Тема 1.6.	Методология продвижения бизнеса в интернете	<b>Практическое занятие №6:</b>	2	
		Юзабилити сайтов интернет-магазинов	2	
Тема 1.7.	Технологии SEO и SMM	<b>Практическое занятие №7:</b>	2	
		Разработка ТЗ на создание сайта интернет-магазина	2	
Тема 1.8.	Роль клиентов в развитии бизнеса	<b>Практическое занятие №8:</b>	2	
		Разработка ТЗ на создание сайта интернет-магазина	2	
Тема 1.9.	Современные CRM-системы. Обзор возможностей	<b>Практическое занятие №9:</b>	2	
		Маркетинговое задание на разработку проекта интернет-магазина и его сайта интернет-магазина	2	
<b>Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов</b>				
Тема 2.1.	Формализация бизнес-процессов.	<b>Практическое занятие №10:</b>	2	
		Маркетинговое задание	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
		на разработку проекта интернет-магазина и его сайта интернет-магазина		
Тема 2.2.	Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса	<b>Практическое занятие №11:</b>	2	
		Подбор ключевых слов для продвижения сайта Интернет-магазина на основе возможностей Google Adwords, Яндекс.Wordstat	2	
Тема 2.3.	Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса.	<b>Практическое занятие №12:</b>	2	
		Подбор ключевых слов для продвижения сайта Интернет-магазина на основе возможностей Google Adwords, Яндекс.Wordstat	2	
Тема 2.4.	Автоматизация взаимоотношений поставщиками	<b>Практическое занятие №13:</b>	2	
		Разработка прототипа сайта Интернет-магазина	2	
Тема 2.5.	Технологии платежных систем.	<b>Практическое занятие №14:</b>	2	
		Разработка прототипа сайта Интернет-магазина	2	
Тема 2.6.	Проблемы создания стартапов. Современный опыт	<b>Практическое занятие №15:</b>	2	
		Стратегия хостинга сайта Интернет-магазина. Система Weebly	2	
Тема 2.7.	Экономические аспекты электронного бизнеса	<b>Практическое занятие №16:</b>	2	
		Стратегия хостинга сайта Интернет-магазина. Система Weebly	2	
Тема 2.8.	Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе	<b>Практическое занятие №17:</b>	2	
		Сравнительный анализ платежных систем в	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
		Интернет		
Тема 2.9.	Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ	Практическое занятие №18:	2	
		Сравнительный анализ платежных систем в Интернет	2	

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Элементы учебно-методического комплекса дисциплины утверждены на заседании кафедры информационных технологий (протокол №1 от 29.08.2017)

Методические указания к 9-ти практическим работам по дисциплине и электронные варианты 18-ти лекций дисциплины и презентаций к ним выставлены на сервере Moodle по адресу <http://elearn.dsum.org/enrol/index.php?id=15>.

Каждая практическая работа содержит перечень контрольных вопросов для самостоятельной работы студентов, а также список источников литературы и ссылок ресурсов глобальной сети.

Все указанные выше ресурсы предоставляются студентам в электронном виде.

Контрольные вопросы для самоподготовки и самостоятельного освоения дисциплины для дифференцированного зачета:

1. Сформулируйте сущность электронного бизнеса и его место в сетевой экономике: преимущества и недостатки, эволюция развития, факторы успеха.
2. Опишите основные понятия электронного бизнеса.
3. Сформулируйте особенности электронного бизнеса, покажите его взаимосвязь с электронной коммерцией.
4. Опишите принципы электронного бизнеса.
5. Опишите виды электронного бизнеса, приведите примеры их реализации.
6. Опишите современное состояние рынка электронной коммерции в России.
7. Сформулируйте принципы функционирования Интернет-экономики.
8. Опишите историю развития электронной коммерции.
9. Сформулируйте принципы построения систем электронной коммерции.
10. Сформулируйте отличия электронной коммерции от традиционной формы торговли
11. Определите содержание электронной коммерции: традиционный и «электронный» коммерческий цикл, объекты и субъекты, общие экономические выгоды получаемые участниками.
12. Опишите инфраструктуру электронной коммерции.
13. Дайте общую характеристику моделей электронного бизнеса.
14. Опишите модель B2B: дайте ее общую характеристику и описание основных процессов.

15. Опишите основные компоненты модели B2B
16. Опишите различные виды реализации модели B2B, приведите примеры.
17. Опишите модель B2C: дайте ее общую характеристику и описание основных процессов.
18. Опишите классификацию систем сектора B2C.
19. Сформулируйте описание Интернет-аукциона. Разъясните к какому сегменту электронной коммерции относится эта форма.
20. Сформулируйте описание системы класса P2P.
21. Опишите классификацию модели взаимодействия бизнеса и граждан с государством: G2C, C2G, B2G, G2B.
22. Сформулируйте описание стандарта UN/EDIFACT.
23. Дайте определение инструментов интернет-маркетинга.
24. Выполните сравнительный анализ категорий 4P классического маркетинга и 5P интернет-маркетинга.
25. Предложите метод сбора данных для формирования целевой аудитории в системах ЭК.
26. Перечислите основные показатели посещаемости сайта в рамках Интернет-статистики.
27. , какие категории принято выделять по типу субъектов в электронной коммерции.
28. Сформулируйте основное преимущество электронной коммерции перед другими технологиями товарообмена
29. Опишите объекты и субъекты в электронной коммерции
30. Сформулируйте роль и место электронной коммерции в современном мире.
31. Опишите отличия между категориями B2B и B2C в системах ЭК
32. Перечислите инструменты электронной коммерции
33. Дайте определения категориям электронного бизнеса и электронной коммерции
34. Опишите предметную область электронного бизнеса
35. Опишите платежные системы, которые используются в России на рынке ЭК и дайте им краткую характеристику
36. Сформулируйте возможные направления оценки эффективности электронной коммерции. Приведите примеры показателей экономической эффективности ЭК
37. Сформулируйте условия совершения платежей для ЭК
38. Опишите принципы восприятия графической информации на сайте интернет-магазина
39. Приведите классификацию направлений SEO
40. Приведите описание инструментов SMM, применяемых на рынке ЭК в настоящее время
41. Опишите преимущества и недостатки популярных CMS
42. Сформулируйте описание категории «электронные деньги». Опишите перспективы их применения в будущем
43. Сформулируйте описание категории «транзакция» в платежных системах
44. Сформулируйте описание ИС систем класса CRM. В чем заключаются преимущества их применения для крупных интернет-магазинов?
45. Сформулируйте перспективы развития систем ЭК на мировом рынке и в Российской Федерации
46. Дайте определение эффективности электронной коммерции.
47. Опишите принципы юзабилити сайтов интернет-магазинов

## 5.2. Перечень основной учебной литературы

1. Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса [Электронный ресурс] / Л.П. Гаврилов – Электрон. текстовые данные. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2009. – 592 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8723>

2. Онлайн-журнал об электронной коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eMagnat.ru>
3. CMSmagazine. Онлайн-журнал об электронной коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cmsmagazine.ru/library/items/ecommerce/>
4. Кобелев О.А. Электронная коммерция. Учеб. Пособие. М: Дашков и К,- 2012. 684 с.
5. Васильев, Г. А. Электронный бизнес и реклама в Интернете : учеб. пособие / Д. А. Забегалин, Г. А. Васильев .— М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012 .— 164с.
6. Гаврилов Л. П.. Основы электронной коммерции и бизнеса. Издательство: Солон, 2009 г. – 590 с.
7. Гаврилов Л. П.. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ. Солон-Пресс, 2006 г. – 112 с.
8. Электронная коммерция. Учебное пособие. Второе издание. Под редакцией Пирогова С. В. – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 684 с.

### **5.3. Перечень дополнительной литературы**

1. Евдокимов Н.В. Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция. М.: Вильямс, 2010. – 160с.
2. Ашманов И., Иванов А. Продвижение сайта в поисковых системах. Издательство: Вильямс, 2007 г. - 304 с.
3. Бокарёв Т. Энциклопедия Интернет-рекламы. Издательство: «ПРОМО- РУ», 2000 г. – 416 с.
4. Старовойтова Т.Ф. Электронный бизнес и коммерция / Т. Ф. Старовойтова. - Минск: ТетраСистемс, 2009. - 143 с.
5. Гаврилов Л. П., Соколов С. В.. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе. Издательство: Финансы и статистика, 2006 г. - 336 с.
6. Голенда Л.К. Электронный бизнес: пособие: для студентов экономических специальностей / Л. К. Голенда, М. А. Акинфина. - Минск: БГЭУ, 2011. – 112с.
7. Алексунин В.А. / Электронная коммерция и маркетинг в Интернете : 3-е изд./ М.: Дашков и К, 2007. – 302с.
8. Грабаутов В.А. / Электронный бизнес / Минск: БГЭУ, 2007. - 211с.
9. Васильев Г.А. /Электронный бизнес и реклама в Интернете/ М: ЮНИТИ-Дана, 2008. – 181с.
10. Бабенко Л.Г.,Быков В.П., Макаревич О. Новые технологии электронного бизнеса и безопасности - М.: Радио и связь, 2011 - 376 с.

### **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. [www.oborot.ru](http://www.oborot.ru) (портал электронной коммерции)
2. [www.i2r.ru](http://www.i2r.ru) (библиотека ресурсов интернет индустрии)
3. [www.cnews.ru](http://www.cnews.ru) (оперативные новости и аналитические материалы мира высоких технологий)
4. [www.seonews.ru](http://www.seonews.ru) (продвижение сайтов в интернете)
5. [www.erp-online.ru](http://www.erp-online.ru) (ERP – портал)
6. [www.erpforum.ru](http://www.erpforum.ru) (форум по проблемам ERP)
7. [www.erpnews.ru](http://www.erpnews.ru) (аналитика и новости по системам автоматизации предприятия)
8. [www.crmcom.ru](http://www.crmcom.ru) (информация о системах CRM)
9. [www.crmonline.ru](http://www.crmonline.ru) (портал о системах CRM)
10. [www.acrm.ru](http://www.acrm.ru) (Российская ассоциация CRM)
11. [www.callcenterworld.ru](http://www.callcenterworld.ru) - все о call-центр
12. [www.docflow.ru](http://www.docflow.ru) (портал по электронному документообороту)
13. <http://samoychiteli.ru/document14477.html>

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)**

При изучении дисциплины используются информационные технологии создания сайтов интернет-магазинов в режиме онлайн:

<https://www.weebly.com/>  
<http://elearn.oknemun.ru/>;

информационные технологии работы интернет-бирж «Forexite – интернет-биржа»:  
<http://www.forexite.com/>.

### **7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)**

При изучении дисциплины используется ПО в составе пакета MS Office, включая программы MS Project и MS Visio.

### **7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)**

В процессе изучения дисциплины используются возможности информационно-справочной системы портала <http://window.edu.ru/>.

## **8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации.**

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (контрольные, индивидуальные работы), включая варианты индивидуальных заданий для самостоятельной работы за компьютером.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в форме дифференцированного зачета, позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется по результатам текущего контроля.

#### **Темы рефератов:**

1. Мобильные средства ведения электронного бизнеса.
2. Принципы функционирования интернет-экономики.
3. Дизайн и оформление сайта.
4. Процесс принятия решения о покупке в онлайн-магазине. Модель потребительского поведения в среде сети Интернет.
5. Применение электронных систем оплаты в бизнесе.
6. Интернет-биржа Forexite: заключение сделок, просмотр открытой позиции, прибыли или убытка, добавление депозита и снятие полученной прибыли, использование тренажера для начинающих трейдеров.
8. Содержание интернет-рекламы и ее особенности.
9. Определение интернет-маркетинга. Комплекс интернет-маркетинга. Особенности и преимущества интернет-маркетинга.
10. Содержание интернет-рекламы и ее особенности.
11. Этапы взаимодействия пользователя с рекламой.
12. Рекламная кампания в сети Интернет. Основные виды интернет-рекламы. Методы и средства проведения международных рекламных кампаний.
13. Эффективность международной интернет-рекламы.



14. Основы стратегии завоевания зарубежных рынков средствами международной розничной онлайн-торговли.
15. Процесс принятия решения о покупке в онлайн-магазине. Модель потребительского поведения в среде сети Интернет.
16. Система поддержки потребительского решения.
17. Общая схема интернет-магазина, ориентированного на зарубежного клиента. Системы оплаты.
18. Логистика интернет-магазина. Организация доставки товара.
19. Числовые оценки критериев качества интернет-магазина.
20. Основные методы оценки эффективности создания и внедрения бизнес-проектов интернет-магазина.

#### ***Критерии оценки реферата***

**Оценка 5** ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

**Оценка 4** – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

**Оценка 3** – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

**Оценка 2** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

**Оценка 1** – реферат не представлен.

#### **8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины.**

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по традиционной (государственной) шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

<b>Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)</b>	<b>Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя</b>	<b>Оценка по государственной шкале</b>	<b>Оценка по шкале ECTS</b>	<b>Определение</b>
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным

				количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	С	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

### 8.3. Критерии оценки работы студента.

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) шкале. Оценка за каждое задание в процессе текущей учебной деятельности определяется на основе процентного отношения операций, правильно выполненных студентом во время выполнения задания:

- 90-100% – «5»,
- 75-89% – «4»,
- 60-74% – «3»,
- менее 60% – «2».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

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

**Раздел 1. Введение. Стратегия развития ИКТ на предприятии**  
**Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции**

**Индивидуальное задание №2 Сравнение конкурентов по ЭК и планирование бюджета рекламной кампании интернет-магазина**

1. Определение интернет-магазинов конкурентов в заданном по условиям варианта сегменте ЭК.
2. Определение целевых групп, на которые ориентируется интернет-магазины конкурентов в данном сегменте ЭК.
3. Определение более узкой ниши деятельности интернет-магазина.
4. Определение стоимости клика для контекстной рекламы по направлению деятельности интернет-магазина.
5. Определение бюджета рекламной кампании с помощью сервиса Яндекс Директ.
6. Определение поставщиков для интернет-магазина в своей нише рынка.
7. Определение конечной цены на товары для интернет-магазина с учетом стоимости рекламной кампании

Таблица 1.

**Варианты индивидуального задания №2**

<b>№ варианта</b>	<b>Направление деятельности компании</b>	<b>Вопросы для самостоятельной работы по Лекции 3</b>
1.	Продажа канцелярских товаров	1, 5, 24
2.	Продажа подарочных товаров	2, 6, 23
3.	Продажа товаров для детей	3, 7, 22
4.	Продажа мобильных телефонов	4, 8, 21
5.	Продажа туров за рубеж	5, 9, 20
6.	Продажа фотоаппаратов и аксессуаров к ним	6, 10, 19
7.	Продажа электроники	7, 11, 18
8.	Продажа туров внутри страны	8, 12, 17
9.	Продажа продуктов питания	9, 13, 16
10.	Продажа бытовой техники	10, 14, 15
11.	Продажа автозапчастей	11, 15, 14
12.	Продажа мужской обуви	12, 5, 11
13.	Продажа косметики и парфюмерии	13, 6, 12
14.	Продажа стройматериалов	14, 7, 13
15.	Доставка воды	15, 8, 1
16.	Продажа женской обуви	16, 9, 2
17.	Продажа меховых изделий	17, 10, 3
18.	Доставка пиццы	18, 11, 4
19.	Продажа женской одежды	19, 12, 5
20.	Продажа книг	20, 13, 6
21.	Продажа туристических принадлежностей	21, 14, 7
22.	Продажа ПО	22, 15, 8
23.	Предоставление кредитов онлайн	23, 16, 9
24.	Продажа карт оплаты услуг провайдеров или пополнение счета через интернет	24, 17, 10

25.	Продажа билетов на различные мероприятия	25, 18, 11
26.	Оплата коммунальных услуг онлайн	21, 14, 7
27.	Продажа осветительных приборов	20, 12, 8
28.	Размещение инвестиций для реализации высокотехнологичных проектов в сфере услуг	21, 13, 9
29.	Интернет-аукцион	22, 14, 10
30.	Продажа сантехники	5, 15, 11

**Вопросы для самостоятельной работы по Практической работе «Маркетинговое задание на разработку проекта интернет-магазина и его сайта интернет-магазина».**

1. Назовите существующие практические задачи управления, в которых необходимо консолидировать данные из нескольких источников.
2. Опишите характеристики интернет-витрины.
3. Опишите характеристики электронной торговой площадки.
4. Опишите характеристики полнофункционального интернет-магазина.
5. Что такое ТЗ? Какие функции оно выполняет? Приведите примеры.
6. Какой стандарт используется для разработки ТЗ ИС?
7. Состав ТЗ. Приведите примеры.
8. Опишите стратегию создания интернет-магазина.
9. Почему разработка стратегии развития интернет-магазина является фундаментальным вопросом ЭК?
10. Почему выбор CMS зависит от формата интернет-магазина?
11. Какие CMS рекомендуется использовать для создания интернет-витрины?
12. Какие CMS рекомендуется использовать для создания полнофункционального интернет-магазина?
13. Каких специалистов необходимо использовать для создания интернет-магазина и почему?
14. Приведите примеры различных моделей ЭК для американского рынка.
15. Приведите примеры различных моделей ЭК для китайского рынка.
16. Приведите примеры различных моделей ЭК для рынка РФ и Украины.
17. В чем преимущества маркетинговой стратегии AIDAs?
18. Приведите пример применения маркетинговой стратегии AIDAs для определенной сферы электронной коммерции
19. Опишите, как 4P классического маркетинга работают в Интернет?
20. Что такое Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) — показатели деятельности предприятия?
21. Что такое Mind Map?
22. Приведите пример стандартной структуры сайта для интернет-магазина.

**Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов  
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов**

**Индивидуальное задание №5. Модель данных предметной области «Продажа товаров интернет-магазина» в нотации IDEF1X. Формирование структуры базы данных**

1. Описать входные данные для интернет-магазина. Описать данные о товарах интернет-магазина, включающие (например) их наименования, категорию, розничную цену, склад.
2. Описать данные о заказах покупателей, их оплату и доставку, на основании товаров, включенных в корзину.
3. Описать данные о покупателях (физлица) на основе заполненной электронной формы: ФИО, адрес доставки, телефон, ИНН, e-mail, способ оплаты, форма доставки.
4. Описать данные для проверки наличия товара на складе. В случае их отсутствия необходимо выполнить дозакупку у поставщика. Отдельный вариант: торговля со склада поставщика.
5. Описать данные для заявки и оплаты товаров у поставщика с учетом сотрудника, который выполняет этот процесс.
6. Описать выходные данные для интернет-магазина. Описать счет покупателя на основании товаров, включенных в корзину (например): наименования товаров, их количества, единицы измерения, общую сумму покупки в рублях.
7. Описать квитанцию об оплате: формируется после внесения денег, указывается внесенная покупателем сумма в рублях.
8. Описать отчет по остаткам на складе. Документ должен содержать наименования товаров, их количества на указанную дату, единицы измерения. ИС должна формировать отчет по требованию менеджера в любой момент времени и за любой период.
9. Описать все входные и выходные данные, не указанные выше, но необходимые для полного описания предметной области Вашего интернет-магазина – данные для работы склада, поставок на склад, их оплаты.
10. Выявить основные независимые сущности предметной области для интернет-магазина из своего варианта.
11. Выявить зависимые сущности предметной области.
12. Определить перечень атрибутов всех сущностей.
13. Определить первичные ключи для каждой сущности.
14. На основании ограничений предметной области определить отношения между сущностями и типы этих отношений.
15. Определить атрибуты, являющиеся внешними ключами.
16. Нормализовать модель IDEF1X в соответствии с третьей нормальной формой.
17. Построить окончательный вариант диаграммы IDEF1X.

*Критерии оценивания компетенций (результатов) по уровням освоения учебного материала:*

1 – репродуктивный (освоение знаний, выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством), если самостоятельно (или с помощью преподавателя) выполнены все пункты работы;

2 – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач; применение умений в новых условиях), если выполнены все пункты работы самостоятельно и улучшена точность результата;

3 – творческий (самостоятельное проектирование экспериментальной деятельности; оценка и самооценка инновационной деятельности), если предложен более рациональный алгоритм решения задачи.

### **8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности:**

– оценивание проводится преподавателем в течении всего учебного процесса на основе выполнения текущих контрольных и индивидуальных заданий, самостоятельной работы за компьютером;

- результаты выполнения практических работ предъявляются в виде отчетов в электронном виде в виде файлов;
- оценивание практических работ осуществляет преподаватель, который проводит практические занятия.
- зачет принимает преподаватель, который проводит практические занятия.

### **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Методические указания по дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» разработаны для всех 8-и практических работ курса. Вместе с индивидуальными заданиями по каждой практической работе и вопросами для самостоятельной работы они составляют методический комплект, доступный студентам в электронном виде.

Рекомендации, позволяющие обучающимся оптимальным образом организовать процесс изучения, как теоретического учебного материала дисциплины, так и подготовки к практическим занятиям: изучение лекций, коллективное обсуждение тем на практических занятиях, индивидуальная работа за компьютером, самостоятельная работа над текущими темами, самостоятельная работа над индивидуальными заданиями.

По практической работе студент должен:

1. разобрать метод решения поставленной задачи и имеющиеся указания к её выполнению;
2. реализовать предложенный алгоритм на основе указанного ПО для решения задачи своего варианта задания на ПК;
3. выполнить необходимые операции на основе применения ПК для всех пунктов индивидуального задания;
4. сохранить результаты выполнения пунктов индивидуального задания в электронном виде;
5. представить результаты выполнения пунктов индивидуального задания в форме презентации, либо в л\другом электронном формате;
6. убедиться в достоверности полученных результатов;
7. отчитаться перед преподавателем по теоретической и практической части индивидуального задания.

### **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Компьютерные классы, лекционные аудитории, оснащенные мультимедийным оборудованием.

### **11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

**Оформление сведений о дополнении и изменении  
рабочей программы учебной дисциплины**

Рабочие программы учебных дисциплин ежегодно обсуждаются, актуализируются на заседаниях ПМК, рассматриваются на заседаниях кафедр и утверждаются проректором по учебной работе, информация об изменениях отражается в листе сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины. В случае существенных изменений программа полностью переоформляется. Обновленный электронный вариант программы размещается на сервере ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Изменения в РПУД могут вноситься в следующих случаях:

- изменение государственных образовательных стандартов или других нормативных документов, в том числе локальных нормативных актов;
- изменение требований работодателей к выпускникам;
- разработка новых методик преподавания и контроля знаний студентов.

Ответственность за актуализацию РПУД несут преподаватели, реализующие дисциплину.

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
НА 20\_\_\_/20\_\_\_ УЧЕБНЫЙ ГОД**

«Название дисциплины»

---

Направление подготовки

---

(профиль/магистерская программа)

---

<b>ДОПОЛНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>ИЗМЕНЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

<b>УДАЛЕНО</b> (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры	
от _____	№ _____
дата	