

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 12.08.2022 22:21:49
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Факультет

Стратегического управления и международного
бизнеса

Кафедра

Менеджмента непроизводственной сферы

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

Л.Н. Костина

30.08.2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.08

"Управление электронным бизнесом"

Направление 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Менеджмент непроизводственной сферы"

Квалификация

БАКАЛАВР

Форма обучения

очная

Общая трудоемкость

3 ЗЕТ

Год начала подготовки по учебному плану ***2022***

Донецк
2022

Составитель:
канд. экон. наук, доцент

_____ А.О. Филипюк

Рецензент:
канд. экон. наук, доцент

_____ О.Э. Кириенко

Рабочая программа учебной дисциплины "Управление электронным бизнесом"
разработана в соответствии с:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования
- бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ
Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании учебного плана:
Направление 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Управление малым бизнесом", утвержденного Ученым советом
ГОУ ВПО "ДОНАУИГС" от 30.08.2022 протокол № 1/4.

Срок действия программы: 2022-2026

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

Протокол от 29.08.2022 № 1

Заведующий кафедрой:
канд. гос. упр., доцент, Ободец Я.В.

_____ (подпись)

Одобрено Предметно-методической комиссией кафедры менеджмента
непроизводственной сферы

Протокол от 29.08.2022 г. № 1

Председатель ПМК:
канд. экон. наук, доцент, Кириенко О.Э.

_____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от "___" ____ 2023 г. №____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от "___" ____ 2023 г. №____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от "___" ____ 2024 г. №____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от "___" ____ 2024 г. №____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от "___" ____ 2025 г. №____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от "___" ____ 2025 г. №____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент Ободец Я.В.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от "___" ____ 2026 г. №____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от "___" ____ 2026 г. №____

Зав. кафедрой канд.гос.упр., доцент Ободец Я.В.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Основной целью освоения дисциплины «Электронная коммерция» является: формирование у студентов целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1) получить теоретические знания об электронной коммерции;
- 2) сформировать навыки создания и ведения бизнеса в Интернете;
- 3) сформировать навыки применения инструментария технологий Digital-среды.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В
------------------------	------

1.3.1. Дисциплина "Управление электронным бизнесом" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Общий менеджмент

1.3.2. Дисциплина "Управление электронным бизнесом" выступает опорой для следующих элементов:

Технологии коучинга

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПК-6.3: Решает стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

Знать:

Уровень 1	задачи профессиональной деятельности
Уровень 2	информационно-коммуникационные технологии
Уровень 3	задачи профессиональной деятельности и информационно-коммуникационные технологии

Уметь:

Уровень 1	решать стандартные задачи профессиональной деятельности
Уровень 2	применять информационно-коммуникационные технологии
Уровень 3	решать стандартные задачи профессиональной деятельности и применять информационно-коммуникационные технологии

Владеть:

Уровень 1	навыками задач профессиональной деятельности
Уровень 2	навыками применения информационных технологий
Уровень 3	навыками задач профессиональной деятельности и навыками применения информационно-коммуникационных технологий

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПК-6.4: Умеет составлять финансовую отчетность с учетом последствий влияния различных методов и способов финансового учета на финансовые результаты деятельности организации на основе использования современных методов обработки деловой информации и корпоративных информационных систем

Знать:

Уровень 1	основы финансовой отчетности
Уровень 2	методы и способы финансового учета
Уровень 3	основы финансовой отчетности и методы и способы финансового учета

Уметь:

Уровень 1	составлять финансовую отчетность
Уровень 2	использовать современные методы обработки деловой информации
Уровень 3	составлять финансовую отчетность и использовать современные методы обработки деловой информации
Владеть:	
Уровень 1	основами финансовой отчетности
Уровень 2	навыками обработки деловой информации
Уровень 3	основами финансовой отчетности и навыками обработки деловой информации
1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:	
<i>ПК-7.2: Использует для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии</i>	
Знать:	
Уровень 1	современные технические средства
Уровень 2	информационные технологии
Уровень 3	современные технические средства и информационные технологии
Уметь:	
Уровень 1	использовать современные технические средства
Уровень 2	использовать современные информационные технологии
Уровень 3	использовать современные технические средства и современные информационные технологии
Владеть:	
Уровень 1	навыками решения аналитических и исследовательских задач
Уровень 2	навыками использования современных информационных технологий
Уровень 3	навыками решения аналитических и исследовательских задач и использования современных информационных технологий

В результате освоения дисциплины "Управление электронным бизнесом" обучающийся

3.1	Знать:
	задачи профессиональной деятельности и информационно-коммуникационные технологии; основы финансовой отчетности и методы и способы финансового учета;
	основные преимущества ведения бизнеса с помощью Internet; современные технические средства и информационные технологии; характеристики электронной коммерции; основные стратегии развития электронной коммерции; основные модели систем электронной коммерции; основные инструменты ведения электронной коммерции;
	основные концепции построения систем электронной коммерции.
3.2 Уметь:	
	решать стандартные задачи профессиональной деятельности и применять информационно-коммуникационные технологии; анализировать финансовую, нормативную и экономико-технологическую информацию в области электронной коммерции; составлять финансовую отчетность и использовать современные методы обработки деловой информации; осуществлять покупки в Интернет с использованием различных видов электронных платежных систем и пользоваться финансовыми услугами;
	использовать инструментарий создания и использования систем электронной коммерции; поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг.
3.3	Владеть:

	навыками задач профессиональной деятельности и навыками применения информационно-коммуникационных технологий; навыками поиска и сравнения товаров, предложения и электронной продажи товаров и услуг; навыками решения аналитических и исследовательских задач и использования современных информационных технологий; основами финансовой отчетности и навыками обработки деловой информации; механизмом рекламирования товаров и услуг в электронной среде; способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина;
	навыками создания интернет-магазина, электронного каталога товаров, способами оценки экономической эффективности функционирования электронного магазина

1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим "Порядок организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС". По дисциплине "Управление электронным бизнесом" видом промежуточной аттестации является Зачет с оценкой

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Управление электронным бизнесом" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Теоретические основы управления электронным бизнесом						
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Лек/	4	2	ПК-6.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1Л3 .2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Сем зан/	4	6	ПК-6.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Ср/	4	2	ПК-6.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э5	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Лек/	4	2	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1	0	

				Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э7		
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Сем зан/	4	6	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Ср/	4	2	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э6 Э7	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Лек/	4	4	ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Сем зан/	4	4	ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.3. Платежные и поисковые системы как основа Интернет бизнеса /Ср/	4	2	ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Лек/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Сем зан/	4	6	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 1.4. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Ср/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Лек/	4	4	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Сем зан/	4	6	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3	0	

				Э1 Э2 Э3	
Тема 1.5. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Cр/	4	2	ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3	0
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Лек/	4	4	ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э7 Э8	0
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Сем зан/	4	6	ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э7 Э8	0
Тема 1.6. Безопасность в системах электронного бизнеса /Cр/	4	5	ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э8	0
Раздел 2. Разработка бизнес-плана интернет-магазина					
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Лек/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э9 Э10	0
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Сем зан/	4	6	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э3 Э9	0
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Cр/	4	2	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э3 Э9	0
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Лек/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э7 Э8 Э9 Э10	0
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Сем зан/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э7 Э8 Э9 Э10	0
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Cр/	4	5	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э7 Э8 Э9	0

				Э10	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Лек/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э5 Э6 Э7	0
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Сем зан/	4	4	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э5 Э6 Э7	0
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Cр/	4	2	ПК-6.3 ПК-6.4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э5 Э6 Э7	0
Курсовая работа /Конс/	4	2	ПК-6.3 ПК-6.4 ПК-7.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.3 Л3.4	0

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины "Управление электронным бизнесом" используются:

- образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (С3), самостоятельная работа студентов (СРС) по выполнению различных видов заданий;
- интерактивные образовательные технологии: лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «PowerPoint». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций.

При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.

Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Сковиков, А. Г.	Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов (260 с.)	Санкт-Петербург : Лань, 2022
Л1.2	Сковиков, А. Г.	Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция: учебное пособие для вузов (260 с.)	Санкт-Петербург : Лань, 2021
Л1.3	А. А. Кудряшов.	Электронный бизнес : учебное пособие: Учебное пособие (175 с.)	Поволжский государственный университет телекоммуникаций и

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
			информатики, 2017
Л1.4	Филипюк А.О.	Управление электронным бизнесом: Управление электронным бизнесом: конспект лекций для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Менеджмент непроизводственной сферы) очной формы обучения (41)	Донецк: ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Лоскутова, В. В.	Рекламная деятельность : учебное пособие (197 с.)	Донецк : ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2020
Л2.2	М. А. Медведева, М. А. Медведев, С. С. Парушева, К. Ц. Несторов ; под редакцией Д. Б. Берг.	Электронный бизнес. Часть 2: Учебное пособие (132 с.)	Уральский университет, 2017

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Филипюк А.О.	Электронная коммерция : методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профили «Менеджмент непроизводственной сферы», «Управление малым бизнесом») очной / заочной форм обучения (73 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022
Л3.2	Филипюк А.О.	Электронная коммерция : методические рекомендации по выполнению курсовой работы для студентов 2 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной / заочной форм обучения (27 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022
Л3.3	Филипюк А.О.	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Менеджмент непроизводственной сферы) очной формы обучения ()	Донецк:ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022
Л3.4	Филипюк А.О.	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Менеджмент непроизводственной сферы) очной формы обучения (35)	Донецк:ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2022

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Электронная коммерция : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Л. П. Гаврилов. – 2-е изд., доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 433 с.	https://www.biblio-online.ru/book/elektronnaya-kommerciya-413630
Э2	Закон ДНР «О рекламе» Принят Постановлением Народного Совета 22 декабря 2017 года (С изменениями, внесенными Законом от 12.03.2020 № 108-ПНС).	https://dnrsoviet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/zakon-donetskkoj-narodnoj-respubliko-o-reklame/
Э3	Приказ Министерства экономического развития	http://mer.govdnr.ru/index.php?

	Донецкой Народной Республики №142 от 07.10.2019г. Об утверждении Порядка проведения электронных аукционов на электронной торговой площадке Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики и Регламента ее работы (С изменениями, внесенными в Приказ Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики №85 от 04.05.2020. О внесении изменений в Приказ Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики от 07 октября 2019 г. № 142).	option=com_phocadownload&view=category&id=66:elektronnaya-torgovaya-ploshchadka&Itemid=128
Э4	Указ Главы Донецкой Народной Республики №280 от 19.08.2020 года «Об организации осуществления закупок товаров, работ, услуг на электронной торговой площадке Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики»	https://denis-pushilin.ru/doc/ukazy/Ukaz_N280_19082020.pdf
Э5	Business Online – журнал по электронной коммерции. Новости, статьи	http://www.ibo.ru/
Э6	iBusiness – журнал о новых технологиях современного бизнеса	http://www.businesspress.ru/newspaper/
Э7	Белоусов А. Обучающий курс по электронной коммерции	http://e-commerce.com.ua
Э8	Мир электронной коммерции (eCOMMERCE WORLD) – онлайн версия журнала	http://www.intranetoffice.ru/.
Э9	Мультивалютный электронный кошелек для проведения безопасных, удобных и доступных платежей и переводов	http://www.emoney.com
Э10	Руководство по принятию Типового закона об электронной торговле Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли	http://www.kongord.ru/Index/Prison/resolutn.htm

4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- электронная почта, форумы, видеоконференции для взаимодействия с обучающимися;
- дистационные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle;
- Webinar, Яндекс.Телемост используется для проведения дистанционного обучения и консультаций;
- электронные библиотечные ресурсы ДОНАУИГС.

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда Moodle. Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ГОУ ВПО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС "Лань"), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Дисциплина «Управление электронным бизнесом» обеспечена:

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 314, учебный корпус 3
- комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран;
-специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья.
2. Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № 318 учебный корпус 3, № 221 учебный корпус 3
-специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья;
3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: читальный зал, учебный корпус 1. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А (ГОУ ВПО "ДОНАУИГС").

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. World Wide Web - популярная информационная технология.
2. Этапы становления и развития электронной коммерции.
3. Этапы становления бизнес-структурь в Интернет и
4. Финансовые потоки в электронной коммерции
5. Платежная Интернет-система, преимущества и недостатки
6. Взаимосвязи в электронном бизнесе
7. Оценка эффективности веб-сайта фирмы
8. Этапы разработки веб-сайта
9. Ценовые модели размещения рекламы
10. Инструменты интернет-рекламы
11. Классификация торговых интернет-систем
12. Интернет-магазин
13. Интернет-площадки
14. Интернет-аукционы
15. Виды и источники угроз в электронной коммерции
16. Риски в электронной коммерции
17. Определение CRM – системы
18. Архитектура CRM-системы
19. Классификация CRM-систем
20. Эффект от внедрения CRM-системы
21. Понятие бизнес-плана, структура, особенности
22. Факторы, которые необходимо учесть при открытии Интернет-магазина
23. Порядок разработки бизнеса-плана
24. Особенности маркетинговых исследований в сети Интернет
25. Основные ошибки реализации маркетинговой стратегии в электронной коммерции
26. Подбор маркетинговых инструментов в направлении повышения конкурентоспособности собственного Интернет магазина (сайта)
27. Понятие digital-стратегии
28. Особенности продвижения в digital-среде
29. Стратегии и виды коммуникации в digital
30. Виды и особенности продвижения в digital
31. Виды рисков при разработке бизнес-плана интернет-магазина
32. Составляющие элементы бизнес-модели: их характеристика.
33. Партнерская программа – понятие, особенности выбора
34. Основные цели и задачи курса «Электронная коммерция»
35. Дайте определение понятиям Интернет, HTTP протокол, протокол.
36. Какие возможности представляются для предпринимателя, менеджера в сети Интернет
37. Как могут быть сформированы стратегические и деловые отношения в электронном бизнесе?
38. Что такое гипертекст и гиперссылки?
39. Кто представляет в Интернете категорию Киберсант.
40. Какова основная структура прироста прибыли компаний от использования Интернета.
41. Какие основные направления получения прибыли существуют в Интернете.
42. Партнерские программы - их суть и значение для начала бизнеса в сети Интернет.
43. Что представляет собой бизнес-структура в Интернете.
44. Рассмотреть и определить главный принцип бизнес-системы в предпринимательской деятельности.
45. Четыре основных направления электронной коммерции.
46. Основные минимальные ограничения в инвестировании Интернет бизнес-структурь. Основные постоянные расходы.
47. С чего начинается бизнес в Интернете, первые этапы, шаги.
48. Основные методы сбыта, их преимущества и недостатки.
49. Структура раздела «План производства» создания интернет-магазина
50. Последовательность изложения материала в разделе «Организационный план» при подготовке бизнес-плана интернет-магазина
51. Сущность и цели календарного плана.
52. Структура и содержание раздела «Финансовый план»
53. Сущность расчета точки безубыточности
54. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов, их преимущества и недостатки.

55. Сущность метода NPV
 56. Сущность метода IRR
 57. Количественный и качественный анализ риска.
 58. Основные типы рисков, присущие проекту.
 59. Организационные средства по профилактике и нейтрализации рисков.
 60. Понятие «электронный бизнес», сущность и характеристика.
 61. Основные элементы электронной коммерции.
 62. Отличия электронного бизнеса от электронной коммерции.
 63. Продвижения продукта в социальных сетях.
 64. Понятие «социальные сети», особенности развития.
 65. Основные принципы функционирования электронной экономики.
 66. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции потребителя.
 67. Преимущества и недостатки электронной коммерции с позиции продавца.
 68. Инструменты электронной коммерции.
 69. Направления электронной коммерции.
 70. Мобильная коммерция.
 71. Виртуальное предприятие.
 72. Преимущества и недостатки мобильной коммерции.
 73. Структура веб-сайта интернет-магазина.
 74. Способы оплаты товаров в интернет-магазине.
 75. Виды электронных систем взаиморасчетов.
 76. Преимущества и недостатки использования электронных систем взаиморасчетов.
 77. Виды электронных платежных систем.
 78. Понятие и структура интернет-маркетинга.
 79. Виды интернет-рекламы.
 80. Преимущества и недостатки электронной рекламы.

5.2. Темы письменных работ

Тематика курсовых работ

1. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе
2. Разработка концепции туристической компании в Интернете
3. Разработка концепции интернет-сервиса в сфере финансовых услуг
4. Платежная среда электронной коммерции
5. Брендинг в сети Интернет
6. Разработка концепции интернет-сервиса как основа связи с общественностью (PR) в Интернете
7. Сайтпромоутинг
8. Интернет-реклама
9. Маркетинговые исследования в Интернете
10. Государственные торгово-закупочные площадки
11. Оптимизация и продвижение сайтов
12. Правовое регулирование электронной коммерции
13. Вирусный маркетинг
14. Корпоративный web-сайт как мощный инструмент создания благоприятного имиджа в сети Интернет
15. Специфика организации PR-кампаний в сети Интернет (на примере...)
16. Инновационные формы продаж в электронной коммерции
17. Обоснование организации интернет-магазина в сфере (на примере...)
18. Дропшиппинг как базовая форма электронной коммерции
19. PR в сети Интернет: основные этапы планирования и организации PR-кампании (на примере...)
20. SEO – как основа оптимизации сайта
21. Официальные сайты государственных органов: существующие проблемы и перспективы развития (на примере)
22. Разработка концептуальных основ развития Интернет-сайта (на примере.....)
23. Разработка партнерской программы с целью повышения объемов продаж интернет-магазина
24. SMM – теория и практика
25. Разработка рекомендаций по Digital-стратегии организации сферы услуг (на примере)
26. Социальные сети как основа продвижения товаров и услуг в сети Интернет
27. Методические аспекты проектирования корпоративных сайтов с системе PR
28. Персональный сайт и блог как основные способы PR коммуникаций (на примере ...)

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление электронным бизнесом" разработан в соответствии с локальным нормативным актом "Порядок разработки и содержания фондов оценочных средств основной образовательной программы высшего профессионального образования в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление электронным бизнесом" в полном объеме представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

5.4. Перечень видов оценочных средств

устный опрос;
реферат;
доклад;
тестовые задания;
ситуационные задачи.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТИЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины оказывают методическую помощь при самостоятельном изучении дисциплины. Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с содержанием рабочей программы учебной дисциплины; изучить и конспектировать соответствующие темы рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Обязательной формой индивидуальной работы является подготовка студентом 3 рефератов или презентаций (по одному из трех разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню тем индивидуальных работ, с последующим докладом на семинаре.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим

занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?