Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: проректор
Дата подписания: 29.04.2024 08:58:05
Уникальный программный ключ:
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"

Факультет **Факультет государственной службы и управления**

Кафедра **Информационных технологий**

"УТВЕРЖДАЮ"
Проректор
_____Л.Н. Костина
27.04.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.01.01 **"Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг"**

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Профиль "Прикладная информатика в управлении корпоративными информационными системами"

Квалификация ***Бакалавр***

Форма обучения ***очная***

Общая трудоемкость ***4 ЗЕТ***

Год начала подготовки по учебному плану ***2024***

Донецк
2024

Составитель(и):
канд. техн. наук, доцент _____Семичастный И.Л.

Рецензент(ы):
канд. экон. наук, доцент _____Брадул Н.В.

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" разработана в соответствии с: Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриата по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика (Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.09.2017 г. № 922 с изменениями).

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Профиль "Прикладная информатика в управлении корпоративными информационными системами", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2024 протокол № 12.
Срок действия программы: 2024-2028

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Информационных технологий
Протокол от 16.04.2024 № 9

Заведующий кафедрой:
Брадул Н.В. _____
(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

"УТВЕРЖДАЮ"

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Информационных технологий

Протокол от "____" _____ 2025 г. №__

Зав. кафедрой Брадул Н.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

"УТВЕРЖДАЮ"

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Информационных технологий

Протокол от "____" _____ 2026 г. №__

Зав. кафедрой Брадул Н.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

"УТВЕРЖДАЮ"

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Информационных технологий

Протокол от "____" _____ 2027 г. №__

Зав. кафедрой Брадул Н.В. _____ (подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

"УТВЕРЖДАЮ"

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Информационных технологий

Протокол от "____" _____ 2028 г. №__

Зав. кафедрой Брадул Н.В. _____ (подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

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

1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ 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.

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.ДВ.01

1.3.1. Дисциплина "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:

Информационная безопасность

Информатика и программирование

Вычислительные системы, сети и телекоммуникации

Базы данных

1.3.2. Дисциплина "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" выступает опорой для следующих элементов:

Интернет программирование

ИТ инфраструктура предприятия

Информационный менеджмент

1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:

ПКс-2.2: Разрабатывает и адаптирует прикладное программное обеспечение

Знать:

Уровень 1	технологии сбора информации
Уровень 2	принципы построения информационных ресурсов
Уровень 3	принципы управления проектами создания ИС электронного бизнеса

Уметь:

Уровень 1	анализировать бизнес-информацию с использованием различных методик
Уровень 2	размещать информационный контент в глобальных и локальных сетях
Уровень 3	составлять техническое задание

Владеть:

Уровень 1	навыками проведения предпроектных исследований
Уровень 2	навыками создания информационно-логических моделей объектов
Уровень 3	методами управления проектами создания ИС электронного бизнеса

В результате освоения дисциплины "Электронный бизнес на международном рынке товаров и

3.1	**Знать:**
	- международные и отечественные стандарты разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в электронном бизнесе;
3.2	**Уметь:**
	- использовать международные и отечественные стандарты разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в решении задач электронного бизнеса;

3.3	**Владеть:**
	- технологиями использова-ния международных и отечественных стандартов разработки и проектирования ИС, организации электронного обмена данными в решении задач электронного бизнеса

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 локальным нормативным актом. По дисциплине "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" составляет 4 зачётные единицы, 144 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	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Стратегия развития ИКТ на предприятии						
Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспособность бизнеса /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспособность бизнеса /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспособность бизнеса /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции /Ср/	5	4	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет -магазина /Лек/	5	0	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет -магазина /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.3. Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет -магазина /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.4. Интернет-маркетинг /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.4. Интернет-маркетинг /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.4. Интернет-маркетинг /Ср/	5	3	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет-магазинов /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет-магазинов /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6	0	

				Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет-магазинов /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете /Ср/	5	3	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.7. Технологии SEO и SMM /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.7. Технологии SEO и SMM /Пр/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.7. Технологии SEO и SMM /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2	0	

				Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 1.9. Современные CRM-системы. Обзор возможностей /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.9. Современные CRM-системы. Обзор возможностей /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.9. Современные CRM-системы. Обзор возможностей /Ср/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов /Ср/	5	4	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса /Ср/	5	4	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	

Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса. /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса. /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса. /Ср/	5	4	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Автоматизация взаимоотношений с поставщиками /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Автоматизация взаимоотношений с поставщиками /Пр/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.4. Автоматизация взаимоотношений с поставщиками /Ср/	5	6	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.5. Технологии платежных систем. /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.5. Технологии платежных систем. /Пр/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.5. Технологии платежных систем. /Ср/	5	6	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6	0	

				Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт /Пр/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт /Ср/	5	6	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса /Лек/	5	0	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса /Ср/	5	6	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе /Ср/	5	3	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.9. Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ /Лек/	5	1	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 2.9. Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ /Пр/	5	2	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2	0	

				Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3 Э4		
Тема 2.9. Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ /Ср/	5	6	ПКс-2.2	Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6 Э1 Э2 Э3	0	
Консультация /Конс/	5	2		Л1.1Л2.1Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Л3.5 Л3.6	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Традиционные образовательные технологии:
технология проблемного обучения;
технология проведения учебной дискуссии;
технология индивидуализированного обучения;
технология объяснительно-иллюстративного обучения;
технология балльно-рейтингового контроля.
Комбинированные технологии:
технология дистанционного обучения («кейс-технология», «Интернет-технология»);
технологии мультимедийного обучения;
текстовые чаты в режиме реального времени;
видеочаты в режиме реального времени.
Инновационные техники:
диалоговая лекция;
методика развития критического мышления;
методика мозгового штурма.
1) Каждый студент обеспечен учебно-методическим комплексом, в котором теоретическое изложение материала сопряжено с технологий решения задач и выполнения упражнений по всем разделам темы;
2) Индивидуальный контроль за выполнением практических заданий (защита индивидуального практического задания по варианту);
3) Коллективное обсуждение на практическом занятии вариантов решения задач повышенной сложности.

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

4.1. Рекомендуемая литература

1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Смирнов С. Н.	Электронный бизнес. https://znanium.ru/catalog/product/983550 (242 с.)	М.:ДМК Пресс, 2018

2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Медведева М. А.	Электронный бизнес. https://e.lanbook.com/book/98815 : Учебное пособие (108 с.)	Екатеринбург : УрФУ, 2016 г.

3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Семичастный И.Л.	Рабочая программа по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
		направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	
Л3.2	Семичастный И.Л.	Конспект лекций по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.3	Семичастный И.Л.	Методические рекомендации для проведения практических занятий по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.4	Семичастный И.Л.	Рабочая программа по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.5	Семичастный И.Л.	Методические рекомендации по организации самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.6	Семичастный И.Л.	Индивидуальные задания по учебной дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 2,3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 9.03.03 «Прикладная информатика» очной/заочной форм обучения / сост. И.Л.Семичастный. – Протокол заседания кафедры информационных технологий № 9 от 16.04.2024 г. ()	Донецк : ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024

4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	ЭБС «ЗНАНИУМ»	https://znanium.ru
Э2	Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»	https://cyberleninka.ru/
Э3	ЭБС «ЛАНЬ»	https://e.lanbook.com
Э4	ЭБС «SOCHUM»	https://sochum.ru

4.3. Перечень программного обеспечения

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

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:
Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:
- Libre Office (лицензия Mozilla Public License v2.0.)
- 7-Zip (лицензия GNU Lesser General Public License)
- AIMP (лицензия LGPL v.2.1)
- STDU Viewer (freeware for private non-commercial or educational use)
- GIMP (лицензия GNU General Public License)
- Inkscape (лицензия GNU General Public License).

4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Не используются

4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, закреплены аудитории согласно расписанию учебных занятий:
рабочее место преподавателя, посадочные места по количеству обучающихся, доска меловая, персональный компьютер с лицензированным программным обеспечением общего назначения, мультимедийный проектор, экран, интерактивная панель.

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

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. Темы письменных работ

Письменные работы не предусмотрены

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".
Фонд оценочных средств дисциплины "Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА
Раздел 1. Раздел 1. Стратегия развития ИКТ на предприятии
Задание 1

1. Сформулируйте преимущества электронной коммерции
2. Сформулируйте недостатки электронной коммерции

5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос (контроль знаний раздела учебной дисциплины)
Собеседование (самостоятельная работа)
Индивидуальные задания

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ 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 ФГБОУ ВО "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

Аудиторные занятия по дисциплине "Информационные системы и технологии" проводятся в форме лекционных и практических занятий. На лекционных занятиях, согласно учебному плану дисциплины, обучающимся предлагается рассмотреть основные темы курса. Студенту предлагается участвовать в диалоге с преподавателем, в ходе которого могут обсуждаться моменты, актуальные для его будущей практической деятельности; он может высказать свое мнение после сопоставления разных фактов и разнообразных точек зрения на них. К числу важнейших умений, являющихся неотъемлемой частью успешного учебного процесса, относится умение работать с различными литературными источниками, содержание которых так или иначе связано с изучаемой дисциплиной. Подготовку к любой теме курса рекомендуется начинать с изучения презентационных материалов или учебной литературы, в которых дается систематизированное изложение материала, разъясняется смысл разных терминов и сообщается об изменениях в подходах к изучению тех или иных проблем данного курса.

или учебной литературы, в которых дается систематизированное изложение материала, разъясняется смысл разных терминов и сообщается об изменениях в подходах к изучению тех или иных проблем данного курса.

Методические указания по организации самостоятельной работы Самостоятельная работа по дисциплине организована в следующих видах:

1. изучение теоретического материала по заданной теме;
2. анализ методов решения поставленной задачи;
3. выполнение индивидуальных заданий;
4. оценка достоверности полученных результатов;
5. отчет перед преподавателем по теоретической и практической части индивидуальной работы.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

Факультет государственной службы и управления
Кафедра информационных технологий

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине
«Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг»

Направление подготовки	09.03.03 Прикладная информатика
Профиль	«Прикладная информатика в управлении корпоративными информационными системами»
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	очная

Донецк
2024

Фонд оценочных средств по дисциплине «Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг» для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика (профиль: «Прикладная информатика в управлении корпоративными информационными системами») очной формы обучения

Автор,
разработчик: доцент, канд. техн. наук, доцент, Семичастный И.Л

ФОС рассмотрен на заседании
кафедры *информационных технологий*

Протокол заседания кафедры от 16.04.2024 г. № № 9

Заведующий кафедрой ____ __ Н.В. Брадул

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине
по дисциплине «Электронный бизнес на международном рынкетоваров и услуг»

1.1 Основные сведения об дисциплине

Таблица 1

Характеристика дисциплины
(сведения соответствуют разделу РПД)

Образовательная программа	бакалавриата
Направление подготовки Профиль	09.03.03 «Прикладная информатика» «Прикладная информатика в управлении корпоративными информационными системами»
Количество разделов дисциплины	2
Часть образовательной программы	Б1.В.ДВ.0.1
Формы текущего контроля	Индивидуальные задания, индивидуальный опрос тестовые задания, реферат, доклад.
Показатели	Очная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	4
Семестр	5
Общая трудоемкость (академ. часов)	144
Аудиторная контактная работа:	56
Лекционные занятия	18
Практические занятия	36
Консультации	2
Самостоятельная работа	61
Контроль	-
Форма промежуточной аттестации	экзамен

1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

Компетенция	Индикатор компетенции и его формулировка	Элементы индикатора компетенции	Индекс элемента
ПК-2.3	ПК-2.3: Разрабатывает и адаптирует программное обеспечение	***Знать:***	
		технологии сбора информации;	ПК-2.3 З-1
		принципы построения информационных ресурсов;	ПК-2.3 З-2
		принципы управления проектами создания ИС электронного бизнеса;	ПК-2.3 З-3
		Уметь:	
		анализировать бизнес-информацию с использованием различных методик;	ПК-2.3 У-1
		размещать информационный контент в глобальных и локальных сетях;	ПК-2.3 У-2
		составлять техническое задание;	ПК-2.3 У-3
		Владеть:	
		навыками проведения предпроектных исследований;	ПК-2.3 В-1
		навыками создания информационно-логических моделей объектов;	ПК-2.3 В-2
		методами управления проектами создания ИС электронного бизнеса.	ПК-2.3 В-3

Таблица 3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства
Раздел 1. Моделирование основных бизнес-процессов на предприятии с учетом выбранной сферы деятельности				
1.	Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспо-собность бизнеса	5	ПК-2.3 З-1 ПК-2.3 У-1	Индивидуальная работа №1
2.	Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции	5	ПК-2.3 З-1 ПК-2.3 У-1	Индивидуальная работа №1 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
3.	Тема 1.3. Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет -магазина	5	ПК-2.3 З-1 ПК-2.3 В-1	Индивидуальная работа №2
4.	Тема 1.4. Интернет - маркетин г	5	ПК-2.3 У-1 ПК-2.3 В-1	Индивидуальная работа №2 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
5.	Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет-магазинов	5	ПК-2.3 З-1 ПК-2.3 В-2	Индивидуальная работа №3
6.	Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете	5	ПК-2.3 З-1 ПК-2.3 В-1 ПК-2.3 У-2	Индивидуальная работа №3 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства
№ п/п	Контролируемы еразделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
7.	Тема 1.7. Технологии SEO и SMM	5	ПК-2.3 У-1 ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №4
8.	Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса	5	ПК-2.3 У-1 ПК-2.3 В-1 ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №4 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
9.	Тема 1.9. Современные CRM-системы. Обзор возможностей	5	ПК-2.3 У-2 ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №5
Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов				
10.	Тема 2.1. Формализаци ябизнес-процессов	5	ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №5 Устный опрос
11.	Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документообо-рота в системах электронного бизнеса	5	ПК-2.3 У-1 ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №6
12.	Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса.	5	ПК-2.3 У-3 ПК-2.3 В-1 ПК-2.3 З-1	Индивидуальная работа №6 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Номер семестра	Код индикатора компетенции	Наименование оценочного средства
13.	Тема 2.4. Автоматизация взаимоотношений с поставщиками	5	ПК-2.3 У-2 ПК-2.3 В-3 ПК-2.3 З-1	Индивидуальная работа №7 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
14.	Тема 2.5. Технологии платежных систем.	5	ПК-2.3 У-2 ПК-2.3 В-1 ПК-2.3 З-3	Индивидуальная работа №7 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
15.	Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт	5	ПК-2.3 У-2 ПК-2.3 В-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №8 Устный опрос
16.	Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса	5	ПК-2.3 У-3 ПК-2.3 В-3 ПК-2.3 З-3	Индивидуальная работа №8 Устный опрос (вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)
17.	Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе	5	ПК-2.3 У-2 ПК-2.3 З-2	Индивидуальная работа №9
18.	Тема 2.9. Тренды развития электронного бизнеса в мире и РФ	5	ПК-2.3 У-1 ПК-2.3 В-3 ПК-2.3 З-1	Индивидуальная работа №9 Контрольная работа Устный опрос(вопросы, выносимые на самостоятельное обучение)

РАЗДЕЛ 2.
ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Электронный бизнес на международном рынке товаров и услуг»

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания используются в качестве показателя текущего рейтинга обучающегося. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины (модуля).

Таблица 2.1.

Распределение баллов по рейтинговой системе оценивания по видам деятельности

Наименование Раздела/Темы	Вид задания						
		ПЗ		Всего за тему	КЗР	Р (СР)	ИЗ
	ЛЗ	УО	ТЗ				
Р.1.Т.1.1		1		1		1	5
Р.1.Т.1.2		1		1		1	
Р.1.Т.1.3		1		1		1	5
Р.1.Т.1.4		1		1		1	
Р.1.Т.1.5		1		1	33	1	5
Р.1.Т.1.6		1		1		1	
Р.1.Т.1.7		1		1		1	5
Р.1.Т.1.8		1		1		1	
Р.1.Т.1.9		1	5	6		5	
Р.2.Т.2.1		1		1		1	5
Р.2.Т.2.2		1		1		1	
Р.2.Т.2.3		1		1		1	5
Р.2.Т.2.4		1		1		1	
Р.2.Т.2.5		1		1	39	1	5
Р.2.Т.2.6		1		1		1	
Р.2.Т.2.7		1		1		2	5
Р.2.Т.2.8		1		1		3	
Р.2.Т.2.9		1	5	6		3	5
Итого: 100б		**18**	**10**	**28**	**72**	**27**	**45**

ЛЗ – лекционное занятие;
УО – устный опрос;
ТЗ – тестовое задание;
ПЗ – практическое занятие;
КЗР – контроль знаний по Разделу;
Р – реферат.
СР – самостоятельная работа обучающегося

ИЗ – индивидуальное задание

2.1. Рекомендации по оцениванию индивидуальных заданий обучающихся

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся: если выполнены все пункты работы самостоятельно, без ошибок, если предложен более рациональный алгоритм решения задачи.
Хорошо	Выставляется обучающемуся: если самостоятельно выполнены все пункты работы, допущены незначительные ошибки, если предложен более рациональный алгоритм решения задачи.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся: если самостоятельно (или с помощью преподавателя) выполнены все пункты работы, допущены грубые ошибки.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся: если с помощью преподавателя выполнены не все пункты работы, допущены грубые ошибки.

* Представлено в таблице 2.1.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Введение. Стратегия развития ИКТ на предприятии

Тема 1.5 Юзабилити сайтов интернет-магазинов

Тема 1.6 Методология продвижения бизнеса в интернете

Практическая работа №3

Оценка юзабилити интернет-магазинов конкурентов в сегменте электронной коммерции. Разработка ТЗ на создание сайта интернет-магазина

Варианты индивидуального задания №3

№ вари-анта	Задание по разработке проекта	Вопросы для самостоятельной работы по Лекции 4 - 5
1.	Осуществить сравнение интернет-магазинов канцелярских товаров по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	1, 5, 30
2.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже подарочных товаров по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	2, 6, 29
3.	Осуществить сравнение Интернет-магазинов по продаже товаров для детей по простоте нахождения их сайтов в сети	3, 7, 28

	и юзабилити для клиентов.	
4.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже мобильных телефонов по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов	5, 9, 26
5.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже туров за рубеж по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов	7, 8, 15
6.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже фотоаппаратов и аксессуаров к ним по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов	6, 10, 25
7.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже электроники по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов	7, 11, 16
8.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже туров внутри страны по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	8, 12, 17
9.	Осуществить сравнение интернет-магазинов продуктов питания по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	9, 13, 18
10.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже бытовой техники по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	10, 14, 19
11.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже автозапчастей по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	11, 15, 20
12.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже мужской обуви по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	12, 5, 21
13.	Осуществить сравнение интернет-магазинов Орифлейм, Ив Роше и Айвон по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	13, 6, 22
14.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже стройматериалов по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	14, 7, 23
15.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по доставке воды по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	15, 8, 28
16.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже женской обуви по простоте нахождения их сайтов в сети и	16, 9, 29

	юзабилити для клиентов.	
17.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже меховых изделий по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	17, 10, 30
18.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по доставке пиццы по в сети и юзабилити для клиентов.	18, 11, 1
19.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже женской одежды по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	19, 12, 2
20.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже книг для крупного города по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	20, 13, 3
21.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже туристических принадлежностей по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	21, 14, 4
22.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже ПО по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	22, 15, 5
23.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по предоставлению кредитов онлайн по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	23, 16, 6
24.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже карт оплаты услуг провайдеров или пополнение счета через интернет по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	24, 17, 7
25.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже билетов на различные мероприятия для крупного города по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	25, 18, 8
26.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по оплате коммунальных услуг онлайн по простоте нахождения их сайтов и юзабилити для клиентов	11, 18, 30
27.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже осветительных приборов по простоте нахождения их сайтов и юзабилити для клиентов	12 19, 29
28.	Осуществить сравнение Интернет-аукционов по размещению инвестиций для реализации высокотехнологичных проектов в сфере услуг простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	3, 7, 28
29.	Осуществить сравнение интернет-аукционов по простоте нахождения их сайтов в сети и юзабилити для клиентов.	4, 8, 27
30.	Осуществить сравнение интернет-магазинов по продаже сантехники по	5, 9, 25

	простоте нахождения их сайтов и юзабилити для клиентов	

Часть 1: Оценка юзабилити интернет-магазинов в сегменте электронной коммерции

Цель работы:

♦ Научиться формулировать и оценивать характеристики юзабилити сайтов;

♦ Выполнить оценку юзабилити сайтов интернет-магазинов определенного направления;

♦ Составить рейтинг сайтов интернет-магазинов, направления определенного вариантом задания;

♦ закрепить понимание основных категорий Лекции №4;

Часть 2.: Разработка ТЗ по созданию сайта интернет-магазина

Цель работы:

♦ Научиться составлять ТЗ на разработку сайта интернет-магазина и ИТ-проекта;

♦ закрепить понимание стратегии выхода в сегмент электронной коммерции и всех ее составляющих - от изучения конкурентов до особенностей юзабилити сайта и предпочтений целевой группы;

♦ научиться формулировать отличия собственного проекта от конкурентов и его привлекательные для клиентов характеристики;

♦ закрепить понимание основных технологий создания и использования сайта для взаимодействия с целевой группой интернет-магазина;

♦ рассмотреть реализацию различных стратегий по выходу в ЭК, преимущества и недостатки каждой из них по сравнению со смежными стратегиями.

Задание на выполнение работы. Часть 1:

Ответьте на вопросы:

1. Опишите, как на изучаемых сайтах интернет-магазинов ваших конкурентов реализованы основные требования юзабилити в отношении увеличения продаж на сайте
2. Разъясните, как осуществляется помощь клиенту сайта в выборе товара
3. Опишите, как организована оптимизация процесса заказа на сайте
4. Сформулируйте, как на сайте построены механизмы обратной связи с клиентами
5. Разъясните, как на сайте интернет-магазина происходит сегментация покупателей
6. Опишите, как на сайте интернет-магазина предоставляются аргументы к покупке товара
7. Сформулируйте, как на сайте интернет-магазина организовано обоснование цены
8. Разъясните, как на сайте интернет-магазина действует правило графического дизайна в отношении количества элементов: 7+2
9. Опишите, как на сайте интернет-магазина действует правило юзабилити подхода в его проектировании в времени восприятия информации – правило 2-х секунд. То есть, какую информацию о товарах можно «выхватить» с сайта за 2 секунды

10.Сформулируйте, как на сайте интернет-магазина действует правило юзабилити подхода – правило трех кликов

11.Опишите, реализован ли на сайте интернет-магазина принцип обратимости любого действия. Опишите механизм его реализации

12.Как на сайте реализован принцип «обратной пирамиды» и сквозного чтения?

13.Как на сайте следят за перегруженностью пользователя информацией?

14.Присутствуют ли на сайте поиск товаров на видном месте?

15. Всегда ли есть Результаты поиска товаров на сайте?

16.Присутствуют ли на сайте логотип компании в одном и том же месте

17. Доступна ли на сайте Контактная информация о интернет-магазине?

18. Нет ли страниц с ошибкой доступа (404)?

19.Выполняется ли на сайте правило «Не больше 3-х цветов, не больше 3-х гарнитур»?

Результаты исследования сайтов интернет-магазинов по требованиям к юзабилити отразить в презентации (раздел 3.4).

Задание на выполнение работы. Часть 2:

20.Прежде, чем написать ТЗ на разработку сайта интернет-магазина, необходимо сформулировать ответы на ключевые вопросы своего проекта:

a) Кто является конкурентами в вашей нише рынка интернет-коммерции? Особенности конкурентов: название, URL, географический регион деятельности б сильные и слабые стороны их представительства в Интернете используемые методы привлечения посетителей.
b) Какую бизнес-модель вы выбрали для своего интернет-магазина – покупка, аренда готового интернет-магазина или создание своего проекта «с нуля» с разработкой сайта ;
c) Кто будет являться поставщиком продукции для интернет-магазина, схема взаимодействия с поставщиками, необходимость склада готовой продукции или отказ от нее;
d) Кто является целевой группой (целевыми группами) вашего интернет-магазина?
e) В чем заключаются те особенности вашего проекта, которые выделяют вас в нише рынка ЭК: модель продаж, юзабилити сайта, его дизайн и контент.
f) Платформа, на которой будет написан проект сайта, кто будет заниматься реализацией прототипа сайта, его дальнейшим продвижением в сети.
g) Структура интернет-магазина – его отделы,
h) Какие разделы должен содержать бизнес-план по созданию вашего интернет-магазина?
i) Какую стратегию привлечения клиентов на сайт интернет-магазина вы предлагаете для своей ниши рынка ЭК?

21.На основе «ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА СОЗДАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ» создать ТЗ на разработку сайта интернет-магазина по своему направлению деятельности;

22.В ТЗ показать структуру интернет-магазина: отделы или службы, их руководители, функции, персона и их квалификация.

23.Сформулируйте схему поведения покупателя на сайте.

24.Разработайте карту сайта будущего интернет-магазина, включая основные и вспомогательные разделы.
25.Показать в ТЗ в первом приближении структуру ИС, связанную с сайтом.
26.Сформулируйте последовательность этапов, разработки и создания сайта интернет-магазина. Укажите сроки и исполнителей.
27.Обоснуйте выбор CMS для создания сайта.
28.Разработайте концепцию графического дизайна сайта в виде схемы расположения зон на экране (меню, информация и т.д.).
29.Разработайте концепцию базы данных интернет-магазина, выделив основные сущности, которые будут в ней содержаться (при выделении сущностей необходимо учитывать, как бизнес-объекты, так и вспомогательные сущности).
30.Раскройте содержание основных разделов ТЗ и их реализацию с точки вас как заказчика проекта;

Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов

Тема 2.4 Автоматизация взаимоотношений с поставщиками
Тема 2.5 Технологии платежных систем.

Практическая работа №8
Стратегия хостинга сайта Интернет-магазина.
Индивидуальное задание №8
Перенос сайта на Beget.com

После создания сайта на своем локальном компьютере возникает проблема его распространения в глобальной сети. Но вот незадача - этот сайт кроме Вас никто не видит. Он не размещен в Интернет. Для того, чтобы любой желающий мог набрать в адресной строке браузера какой-либо адрес и увидеть Ваш сайт, необходимо воспользоваться услугой хостинга сайтов **и** перенести свой сайт с локального компьютера на хостинг.

В этих указаниях поэтапно описана методика, следуя которой Вы легко и быстро разместите свой сайт или сайт Вашей компании в сети Интернет на хостинге beget.com.
Внимание!
Данная методика подходит как для переноса сайта с локального компьютера (например, созданного с помощью Denwer), так и с другого хостинга.

Классификация сайтов

Сайты бывают двух типов: *статичные* и *динамические*. **Статичные сайты** — это просто набор **html/css/js** документов, которые представляют из себя обычные текстовые файлы. Перенос такого типа сайтов не представляет никакой сложности: достаточно просто скопировать файлы на сервер. Второй тип сайтов — **динамические**. **Динамический сайт** гибок и расширяем. Это своего рода программа, которая выполняется на сервере и реагирует на действия посетителя. Такая программа называется **CMS** или **Системой управления контентом** (*от англ. Content Management System*). Большинство **CMS** написаны на специальном языке программирования — **PHP** и хранят информацию (контент страницы, настройки системы, пользователей и т.д.), в базе данных (далее по тексту БД). Вот примеры самых популярных CMS: ***WordPress, Joomla, Data Life Engine, Drupal.*** Если Вы создавали сайт с использованием **CMS**, то сейчас обязательно узнали одно из

названий. Перенос сайтов, созданных при помощи CMS, требует дополнительных действий: необходимо перенести файлы CMS (исполняемые скрипты, шаблоны и остальные файлы), перенести БД и настроить CMS для работы на хостинге.

Обратите внимание, что:
В случае со **статическим** сайтом достаточно выполнить первые 3 пункта данной статьи. Остальные пункты относятся к **динамическим** сайтам.

Шаг 1: регистрация и заказ хостинга

Во-первых, если Вы решили размещать сайт на хостинге Beget, Вам необходимо зарегистрироваться там. Выберите подходящий тарифный план и заполните все необходимые поля.

По умолчанию при регистрации на хостинге Вам предоставляется 30 дней бесплатного тестового периода**,** а также бесплатный домен**,** вида ваш_логин.bget.ru**.**

Обязательно указывайте свои настоящие ФИО, т.к. в дальнейшем могут возникать ситуации, в которых Вам необходимо будет подтвердить эти данные, предоставив копию паспорта или фотографию Вас с разворотом паспорта в руках (например, в случае, если Ваш пароль и логин будет украден у Вас злоумышленниками). Соответственно, подтвердить свои права на аккаунт без настоящего имени будет невозможно.

После регистрации Вам на e-mail, который Вы указали, должно прийти письмо, в котором будут все реквизиты, необходимые для доступа в Вашу панель управления хостингом, а также доступы по FTP и SSH. Войдите в Панель управления, введя ранее полученные логин **и** пароль. Советуем перед дальнейшей работой изучить список разделов и посмотреть, какие возможности предоставляет каждый раздел.

По адресу https://beget.com/ru/kb/manual выставлено в открытый доступ замечательное руководство по Панели управления. В нем детально описаны возможности каждого ее раздела.

Шаг 2: регистрация или перенаправление домена

После регистрации в нашей системе уже можно начинать непосредственно работу над размещением сайта. Очевидно, что у сайта должен быть **адрес**, иначе как на него можно будет зайти? Для этого необходимо зарегистрировать **доменное имя**. Это можно сделать через Вашу Панель управления.

Для регистрации нового доменного имени или добавления существующего домена необходимо зайти в раздел "Домены"

Шаг 2-а: регистрация нового домена

Вам нужно будет зарегистрировать новый домен. За несколько шагов Вы станете хозяином доменного имени. Также Вы можете ознакомиться с

соответствующей страницей руководства, в которой этот процесс описан детально. Так как Вы только что зарегистрировались и еще не создавали сайтов, то советуем Вам выбрать опцию *Прилинковать домен к существующему сайту* и в качестве директории выбрать ваш_логин.bget.ru/public_html, — это директория (сайт), которая создается по умолчанию и также доступна по техническому адресу вида ваш_логин.bget.ru (обратите внимание, здесь нет опечатки!). Или можете при регистрации домена сразу указать "*Создать новый сайт и направить домен на него*".

Шаг 2-б: добавление и настройка существующего домена, который регистрировался не через нас

А что, если у Вас уже есть зарегистрированное где-то в другом месте доменное имя? Никаких проблем! Вам необходимо настроить его таким образом, чтобы сайт по нему открывался с наших серверов. Это очень легко сделать. В этом случае укажите опцию "Добавить существующий домен", введите имя Вашего домена и выберите "Направить домен на существующую директорию", выбрав ваш_логин.bget.ru/public_html, или можете при регистрации домена сразу указать "Создать новый сайт и направить домен на него".

После выполнения этой операции Вам необходимо подождать 10-15 минут (это время необходимо для того, чтобы домен успешно прописался на наших DNS-серверах). Затем Вам необходимо изменить основные **DNS-записи** у Вашего домена, указав в них наши DNS-сервера. Сделать это нужно там, где Вы регистрировали доменное имя. Пропишите для домена следующие адреса **NS-записи**:

- ns1.beget.com
- ns2.beget.com
- ns1.beget.pro
- ns2.beget.pro

Если вы все сделали правильно, то на этом настройка доменного имени завершается.

Внимание!

После регистрации или изменения **DNS-записей** домена он начинает работать в среднем в течении 24-72 часов! Это связано с обновлением кеша на **DNS-серверах**.

Шаг 3: загрузка файлов на сервер с помощью FTP

Вне зависимости от того, **статичный** у Вас сайт или Вы пользуетесь **CMS**, Вам необходимо закачать файлы на сервер. Для этого мы воспользуемся протоколом FTP.

У нас есть инструкции по найстройке и использованию популярных **FTP-клиентов**, таких как Total Commander, WinSCP, FileZilla. По одной из этих инструкций Вы сможете без проблем загрузить файлы Вашего сайта в ранее созданную директорию на нашем хостинге.

Шаг 4: перенос базы данных

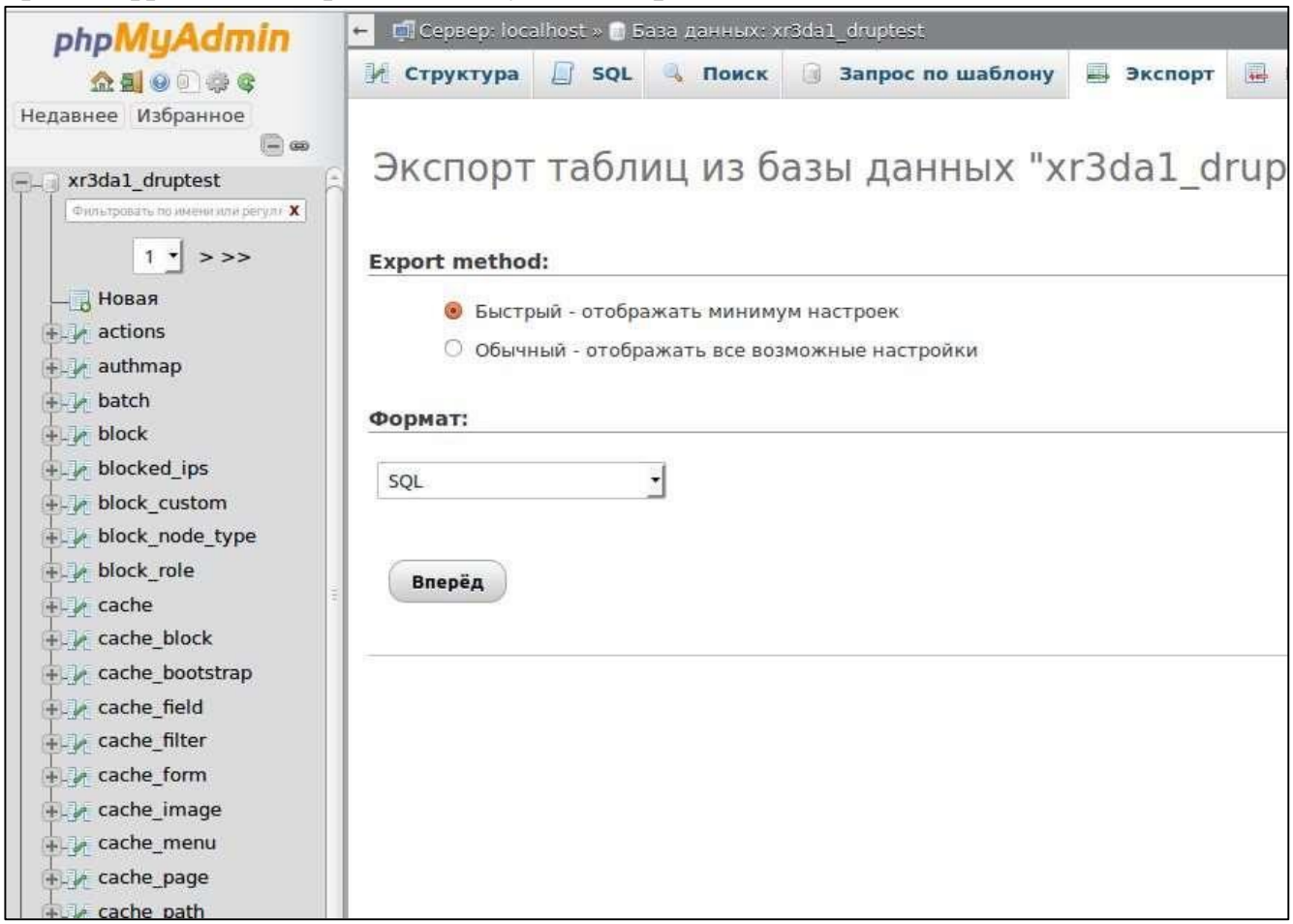
Перенос БД состоит из трех этапов:

- создание копии (дампа) данных и структур таблиц на локальном компьютере (или на другом хостинге);
- создание БД на удаленном сервере (на Beget);
- непосредственно импорт полученного на первом этапе дампа в БД на хостинге.

Создание дампа БД

Самый простой способ сделать дамп БД, — воспользоваться **phpMyAdmin**, веб-интерфейсом для управления базами данных. Если Вы уже работали с БД, то наверняка знаете, что это такое. Если нет, то Вам нужно скачать phpMyAdmin с сайта разработчиков и установить его, следуя инструкции. Если переносите сайт с другого хостинга, то просто зайдите в **phpMyAdmin** по данным той панели.

Зайдите в phpMyAdmin, в левом фрейме выберите Вашу базу данных и затем в правом фрейме выберите вкладку «**Экспорт**»:



После чего нажмите кнопку «Вперёд», и сохраните полученный файл. Этот файл содержит все данные из таблиц и описание структуры таблиц. Он называется дампом БД.

Создание БД на хостинге

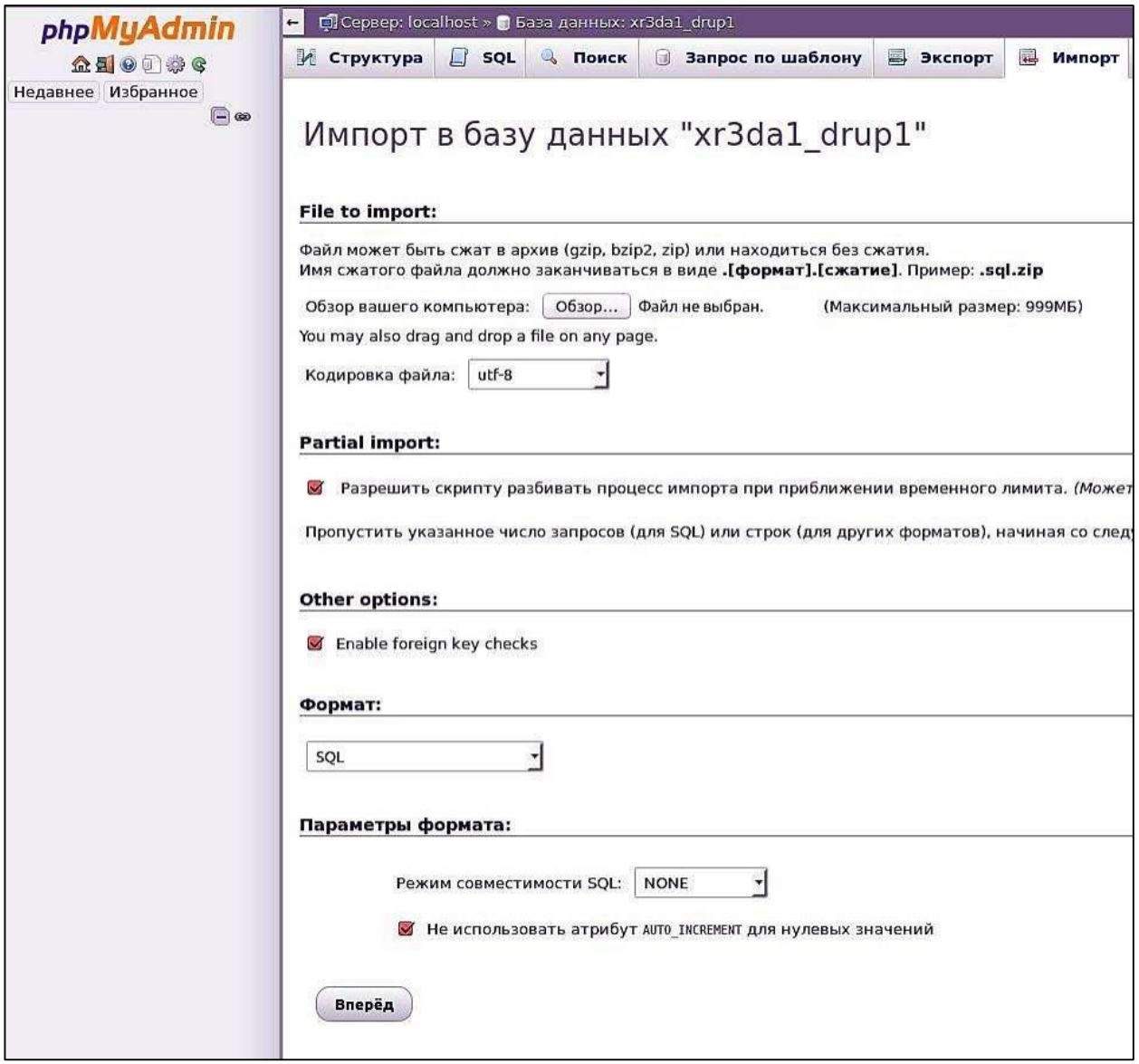
Перейдите в раздел MySQL в Вашей Панели управления:

В этом разделе можно управлять базами данных. Вам необходимо создать новую базу данных, в которую мы на следующем шаге импортируем созданный нами дамп. Для этого введите желаемое имя БД, введите и запомните пароль и нажмите на кнопку "Добавить"**.**

Непосредственно импорт полученного на первом этапе дампа в БД на хостинге

После создания база появится в списке. Нажмите на иконку phpMyAdmin, чтобы перейти в него. Вам может потребоваться ввести пароль от БД, который Вы только что задавали. Войдите в phpMyAdmin.

Теперь нам нужно загрузить наш дамп в БД. Нажмите вкладку "Импорт"**,** выберите файл созданного дампа с Вашего компьютера с помощью кнопки "**Обзор**" и нажмите кнопку "Вперёд"**:**



Начнется процесс загрузки дампа в БД. Он может занять продолжительное время, в зависимости от объема Вашей БД и скорости Вашего интернет-соединения. Если при импорте дампа через phpMyAdmin у Вас возникают ошибки (такое возможно, если файл дампа достаточно большой), то обратитесь, в службу технической поддержки Beget.com **(**https://beget.com/ru/feedback **)**. Там Вам могут помочь импортировать Ваши данные.

После загрузки Вы увидите сообщения о том, что импорт произведен успешно. Остался последний шаг.

Шаг 5: настройка соединения с БД

Рассмотрим последний общий для всех CMS этап переноса. Мы уже скопировали файлы, импортировали БД. Теперь необходимо указать вашей CMS, как подключаться к новой базе данных. В большинстве случаев это делается правкой одного конфигурационного файла CMS. У каждой CMS этот файл называется по-разному и находится в разной директории. Приведем примеры этих файлов для самых популярных CMS:

- **WordPress** - /wp-config.php
- **Joomla** - /configuration.php
- **MODx** - /core/config/config.inc.php либо /manager/includes/config.inc.php
- **OpenCart** - /config.php и /admin/config.php (обязательно править оба)
- **Prestashop** - /config/settings.inc.php
- **PHPShop** - /phpshop/inc/config.ini
- **1C-Bitrix** - /bitrix/php_interface/dbconn.php
- **Drupal** - /sites/default/settings.php
- **DLE** - /engine/data/dbconfig.php
- **HostCMS** - /hostcmsfiles/config_db.php
- **InstantCMS** - /includes/config.inc.php
- **Amiro** - */local/config.ini.php vBulletin - /include/config.php WebAsyst - /kernel/wbs.xml /dblist/КЛЮЧ*БАЗЫ*ДАННЫХ.xml /temp/scdb/.settings.КЛЮЧ*БАЗЫ_ДАННЫХ (кэш ключа, можно удалить)
- **Magento** - /app/etc/local.xml
- **Invision Power Board** - /conf_global.php

Расположение конфигурационного файла для других CMS Вам нужно уточнять на сайте разработчиков Вашей CMS.

Самый простой способ отредактировать файл — сделать это через Файловый менеджер. Зайдите в него и перейдите в нужный каталог, где располагается данный файл. Нажмите на конфигурационный файл правой кнопкой мыши и выберите "Правка" - откроется редактор. В нем Вам нужно указать новые значения хоста БД, пользователя БД, имени БД и пароля БД. Обычно этот файл хорошо прокомментирован, и найти необходимые строчки не составляет труда. Разберем на примере WordPress'a:

```
// ** Параметры MySQL: Эту информацию можно получить у вашего хостинг-провайдера ** //
/** Имя базы данных для WordPress */
define('DB_NAME', 'database_name_here');

/** Имя пользователя MySQL */
define('DB_USER', 'username_here');

/** Пароль к базе данных MySQL */
define('DB_PASSWORD', 'password_here');

/** Имя сервера MySQL */
define('DB_HOST', 'localhost');
```

Кажется, что тут достаточно очевидно, какие данные куда вписывать. На нашем хостинге данные реквизиты формируются следующим образом:

- **Имя сервера** — localhost
- **Имя БД** — имя БД, которую Вы создавали в предыдущем этапе. Оно имеет следующий вид: логин_постфикс
- **Имя пользователя БД** — совпадает с именем БД
- **Пароль БД** — пароль, который Вы задавали при создании БД

Отредактировав файл, выберите в меню редактора ***Файл -> Сохранить***, после чего закройте редактор.

Вы выполнили все шаги и теперь Ваш сайт уже должен начать работать на нашем хостинге. Не забывайте, что свежезарегистрированный **домен** заработает не сразу, равно как и домен, у которого изменялись **DNS-записи**. Но, совсем скоро сайт начнет открываться по своему имени, и Вы сможете начать принимать на нем первых посетителей =)

Не забудьте, что у каждой **CMS** есть свои тонкости и нюансы при переносе: необходимость чистить кэш, править пути к файлам, править пути в базе и.т.п. При самостоятельном переносе сайтов на CMS лучше сначала ознакомиться с такими нюансами на официальных форумах.

Также напоминаем Вам, что Техническая поддержка Beget работает круглосуточно и без выходных, так что в любое время дня и ночи Вы можете обратиться с любым вопросом. Вам готовы там помочь.

2.2. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале практического занятия преподавателем проводится индивидуальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся:

1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;

3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и

хронологической последовательности;
Оценка «хорошо» – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.
Оценка «удовлетворительно» – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:
1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИОБУЧАЮЩИХСЯ

Контролируемые разделы (темы) и д сциплины	***Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины***
Раздел 1. Стратегия развития ИКТ на предприятии	
Тема 1.1. ИКТ и конкурентоспособ-ность бизнеса	1. Разъясните, что такое движок сайта? Приведите примеры. 2. Проведите анализ существующих толкований понятий "электронная коммерция", "электронный бизнес". 3. Какие технологии объединил под собой термин «электронная коммерция»? 4. Раскройте специфику организации бизнеса в условиях интернет-среды. 1. Раскройте состав организационных, правовых, технологических вопросов, требующих обязательного рассмотрения при организации бизнеса на рынке электронной коммерции.
Тема 1.2. Основные экономические модели и стратегии электронной коммерции	1. Дайте определение электронной коммерции. 2. Опишите преимущества и недостатки систем электронной коммерции. 3. Дайте классификацию систем электронной коммерции. 4. Чем отличается интернет-витрина от полноценного интернет-магазина? 1. Какие формы создания интернет-магазина используются на российском рынке электронной коммерции?

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	***Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины***
Тема 1.3. Стратегическое планирование развития ИКТ на примере создания Интернет-магазина	1. Сформулируйте, какие формы создания интернет-магазина используются на российском рынке электронной коммерции? 2. Опишите, какие основные элементы бизнес-моделей электронной коммерции используются в настоящее время? 3. Дайте определение и опишите такие категории систем электронной коммерции как субъекты, клиенты и объекты. 4. Опишите схему действия покупателя в интернет-магазине (B2C). Как работает функциональная схема системы электронной коммерции B2C?
	5. В чем заключаются преимущества систем электронной коммерции для продавца и для покупателя?
Тема 1.4. Интернет-маркетинг	1. Сформулируйте, что такое интернет-маркетинг? 2. Опишите этапы коммерциализации Интернет. 3. Опишите составляющие интернет-маркетинга. 4. Как 4P трансформировались в 5P интернет-маркетинга. Опишите составляющие классического маркетинга и новые составляющие интернет-маркетинга. Приведите примеры. 5. Опишите маркетинговые стратегии в Интернет.
Тема 1.5. Юзабилити сайтов интернет-магазинов	1. Опишите, какие правила действуют при восприятии web-страницы? 2. Опишите особенности отражения проблемы юзабилити в Рунете. 3. Сформулируйте, чем заключается основная стратегия увеличения продаж на сайте интернет-магазина? 4. Разъясните, какие задачи должно решать улучшение юзабилити сайта? Опишите отличительные характеристики интернет-аудитории, о которых необходимо знать разработчикам сайта интернет-магазина. Приведите примеры, подтверждающие указанные отличия.

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	***Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины***
Тема 1.6. Методология продвижения бизнеса в интернете	1. Разъясните, каковы основные задачи интернет-маркетинга 2. Какие разделы должен содержать бизнес-план по созданию вашего интернет-магазина? 3. Какую стратегию привлечения клиентов на сайт интернет-магазина вы предлагаете для своей ниши рынка ЭК ? 4. Объясните задачи использования цифровых сертификатов для предприятий и их сайтов. 5. Разъясните, все категории 5P интернет-маркетинга и приведите примеры для каждой из них
Тема 1.7. Технологии SEO и SMM	1. Опишите основные преимущества сервиса ЯндексМаркет 2. Опишите основные преимущества сервиса ЯндексDirect 3. Сформулируйте назначение и основные функции Google Adw 4. Сформулируйте назначение и инструменты контекстной рекламы 5. Разъясните и опишите основные инструменты SEO и SMM
Тема 1.8. Роль клиентов в развитии бизнеса	1. Опишите разновидности поисковой оптимизации. 2. Сформулируйте преимущества и недостатки каждой разновидности поисковой оптимизации 3. Опишите, что такое Тематический индекс цитирования (тИЦ), в чем его отличие от механизмов других поисковых систем 4. Опишите инструменты анализа контента сайта и приведите примеры их использования 5. Разъясните назначение и основные функции проектаhttp://www.cy-pr.com/
Тема 1.9. Современные CRM-системы. Обзор возможностей	1. Разъясните, что такое CRM-система как стратегия предприятия на основе ИС 2. Опишите, как происходила эволюция развития ИС и как это связано с изменением функций учета? 3. Разъясните, что такое CRM-система класс ИС или стратегия 4. Опишите, каковы основные принципы применения CRM-систем 5. Разъясните, какие задачи позволяет решить CRM-система
Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов	

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	***Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины***
Тема 2.1. Формализация бизнес-процессов	1. Сформулируйте, что такое линейно-функциональная модель управления? В чем заключаются ее недостатки? 2. Сформулируйте, в чем суть идеи разделения труда? Опишите ее известные реализации в управлении производственными процессами 3. Опишите, кто и когда предложил эту идею, как она эволюционировала в бизнесе? 4. Дайте определение бизнес-процессу. Сформулируйте, что нового эта идея принесла в бизнес. Почему она оказалась столь революционной? 5. Дайте определение бизнес-реинжинирингу.
Тема 2.2. Автоматизация учета, планирования, управления и документооборота в системах электронного бизнеса	1. Перечислите и кратко охарактеризуйте типы диаграмм UML. 2. Сформулируйте, сколь строгим является разделение UML на типы диаграмм? 3. Разъясните, что такое актор в нотации UML. Перечислите типы акторов и расскажите об их особенностях. 4. Опишите, какие отношения возможны между актерами в нотации UML 5. Сформулируйте, что такое случай использования в нотации UML. Расскажите о критериях создания случаев использования.
Тема 2.3. Автоматизация разработки ПО в системах электронного бизнеса.	1. Сформулируйте, что такое диаграммы бизнес-случаев использования в UML и приведите примеры их использования 2. Расскажите, для каких целей, на ваш взгляд, необходимы диаграммы случаев использования. 3. Расскажите о предназначении диаграмм активностей. 4. Расскажите о структуре диаграмм активностей. 5. Сформулируйте, чем параллельный разветвитель отличается от логического в нотации UML
Тема 2.4. Автоматизация взаимоотношений с поставщиками	1. Сформулируйте, какие процессы отражает внедрение стандартов UN/EDIFACT в электронной коммерции. 2. Приведите конкретные примеры использования стандартов UN/EDIFACT 3. Опишите методологию SCM как ключ к согласованному бизнесу предприятий 4. Опишите технологию электронного обмена данными EDI, укажите ее основные категории 5. Опишите программно-техническую структуру передачи данных по технологии EDIFACT

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	***Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины***
Тема 2.5. Технологии платежных систем.	1. Сформулируйте, что такое биткоин? Какие функции выполняет криптовалюта и в чем ее отличие от наличных/безналичных и цифровых денег? 2. Опишите, что такое технология блокчейн. Приведите примеры ее практического использования 3. Сформулируйте, какие принципы лежат в основе технологии блокчейн. 4. Сформулируйте первый принцип функционирования технологии блокчейн. 5. Сформулируйте второй принцип функционирования технологии блокчейн
Тема 2.6. Проблемы создания стартапов. Современный опыт	1. Сформулируйте, что такое платежная карта? Какие функции она выполняет? 2. Опишите, как развивались технологии платежей 3. Сформулируйте, что такое банк-эмитент. Описать его функции. 4. Опишите функции банка-эквайера. 5. Сформулируйте, какие функции выполняет процессинговая компания?
Тема 2.7. Экономические аспекты электронного бизнеса	1. Опишите три группы показателей оценки эффективности электронных магазинов. 2. Опишите методы оценки стоимости интернет – компаний
	3. Разъясните, что является обобщающим (интегральным) показателем оценки эффективности функционирования Интернет-компании. 4. Опишите, что такое ROI и его составляющие 5. Сформулируйте, какие существуют способы расчета ROI
Тема 2.8. Практика создания и развития стартапов в электронном бизнесе	1. Раскройте содержание понятия «стартап». 2. Приведите примеры успешных примеров стартапов в сфере информационных технологий 3. Опишите этапы роста стартапа и разъясните задачи каждого из них. 4. Приведите примеры успешных стартапов-экосистем в РФ и раскройте механизмы их успеха 5. Рассмотрите процесс создания сети крупного интернет-магазина как реализованный стартап
Тема 2.9. Тренды	1. Опишите состояние рынка электронной коммерции в РФ. 2. Опишите состояние рынка электронной коммерции в мире

Контролируемые разделы (темы) дисциплины	*Вопросы для подготовки к индивидуальному устному опросу по темам дисциплины*
развития электронного бизнеса в мире и РФ	3. Опишите основные глобальные тенденции развития рынка электронной коммерции. 4. Приведите примеры популярных платформ в сфере создания и продвижения сайтов интернет-магазинов в мире 5. Опишите популярные платформы и CMS для создания сайтов интернет-магазинов в РФ

2.3. Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся

В завершении изучения каждого раздела дисциплины проводиться тестирование (контроль знаний по разделу).

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Максимальное количество баллов по тестовым заданиям представлено в таблице 2.1.

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Электронный бизнес на международнгм рынке товаров и услуг».

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА

Раздел 1. Моделирование основных бизнес-процессов на предприятии с учетом выбранной сферы деятельности

Темы 1.1 – 1.4

Тестовые задания

Вариант 1

1) Доменный адрес – это:
   a) Символьный адрес;
   b) Универсальный адрес;
   c) Домашний адрес.

2) Анонимная торговая площадка, позволяющая осуществлять куплю-продажу товаров –
   это:
   a) Интернет –аукцион;
   b) Интернет –биржа;
   c) Интернет –банк;
   d) Интернет –магазин.

3) Блок информации, содержащий серийный номер и её достоинство- это

a) электронная банкнота;
b) смарт карта;
c) денежная купюра.

4) Сайт, на котором пользователи имеют возможность осуществлять весь комплекс торговозакупочной деятельности – это:
a) Интернет –аукцион;
b) Интернет –магазин;
c) Электронный бизнес;
d) Торговая площадка.

5) Цена товара на бирже определяется:
a) Качеством товара;
b) Спросом и предложением;
c) Количеством товара.

6) Первый интернет- магазин появился в …
a) 1962 году;
b) 1995 году;
c) 1992 году;
d) 1965 году.

Вариант 2

1) Какие особые качества присущи цифровым продуктам:
a) Неразрушимость;
b) Изменяемость;
c) Воспроизводимость;
d) Все вышеперечисленные.

2) Пример IP-адреса:
e) fobos@mail.ru
b) 193.29.137.31
c) http://www.yandex.ru

3) Протокол IP обеспечивает:
f) службу WWW;
g) работу электронной почты;
h) маршрутизацию пакетов информации в сети;
i) передачу данных в глобальной вычислительной сети;
j) прием информации в сети Интернет.

4) Год создания Интернета:
a) 1969;
b) 1988;
c) 1992.

5) Электронная коммерция:
k) Бизнес, основанный на информационных технологиях;
l) Реальные взаимодействия, осуществляемые с помощью электронных коммуникаций;
m) Комплекс, построенный на базе отдельного элемента инфраструктурыпроизводственного объекта.

6) Торговый сайт компании среднего бизнеса, объем продаж больше, чему web-витрин, а
количество товара от сотен до тысяч – это…
n) Интернет-банк;
o) Интернет-магазин;
p) Сайт-агрегатор.

7) Существует ли единый центр управления Интернет?
q) нет;
r) да;
s) существует несколько центров.

8) Российская платежная система:
t) E-Gold;
u) PayPal;
v) QIWI;
w)WebMoney

Раздел 2. Автоматизация бизнес-процессов
Вариант 1

1) Протокол TCP обеспечивает:
a) сеансовую связь между двумя узлами в сети Интернет;
b) управление передачей пакетов данных;
c) однозначную адресацию компьютеров в сети;
d) маршрутизацию пакетов.
2) Первый интернет- магазин появился в …
a) 1962 году;
b) 1995 году;
c) 1992 году;
d) 1965 году.
3) Сайт – это:
a) Страница в глобальной сети;
b) Группа страниц, связанных тематикой и гиперссылками;
c) Рекламный носитель.
4) Анонимная торговая площадка, позволяющая осуществлять куплю-продажу товаров – это:
a) Интернет –аукцион;
b) Интернет –биржа;

c) Интернет –банк;
d) Интернет –магазин.

5) Сайт, на котором пользователи имеют возможность осуществлятьвесь комплекс торговозакупочной деятельности – это:
a) Интернет –аукцион;
b) Интернет –магазин;
c) Электронный бизнес;
d) Торговая площадка.

6) Цена товара на бирже определяется:
a) Качеством товара;
b) Спросом и предложением;
c) Количеством товара.

7) Баннер – это:
a) Область системы маркетинговых коммуникаций, занимающаяся разработкой фирменного стиля, его элементами, формированием уникального имиджа фирмы;
b) Часть сети Интернет, в которую можно попасть, набрав ее адрес.
c) Рекламный носитель, представляющий собой мульти-медийный файл, помещаемый на Web-страницу издателя и имеющий ссылку на Web-сайт рекламодателя.

8) Электронные платежные системы должны обладать следующими качествами:
a) конфиденциальностью;
b) аутентификацией;
c) безопасностью;
d) всем выше перечисленным.

9) Для чего используются DNS-имена?
a) для адресации компьютеров в форме, удобной для человека;
b) для указания адреса электронной почты;
c) в качестве имен файлов;
d) для систематизации информации в сети Итнернет.

10) Первый Интернет-магазин:
a) BIZON;
b) AMAZON;
c) UNITAZON.

Вариант 2

1) Web-сайт, содержащий несколько электронных магазинов и каталогов, который расположен под известной торговой маркой и использующий системузащиты платёжных транзакций, – это
a) электронная торговая площадка;
b) электронный аукцион;
c) электронный магазин;
d) электронный торговый центр

2) Электронная коммерция оказывает влияние

a) на сокращение запасов;
b) расширение рынка труда;
c) снижение экспортного капитала.

3) Провайдер интернет-услуг – это
a)коммерческая фирма, обеспечивающая доступ в Интернет за плату;
b)коммерческая или некоммерческая фирма, управляющая web-страницами;
c)коммерческая фирма, обеспечивающая доступ в Интернет и оказывающая основные и дополнительные услуги.

4) Баннер – это:
a) Область системы маркетинговых коммуникаций, занимающаяся разработкой фирменного стиля, его элементами, формированием уникальногоимиджа фирмы;
b) Часть сети Интернет, в которую можно попасть, набрав ее адрес.
c) Рекламный носитель, представляющий собой мультимедийный файл, помещаемый на Web-страницу издателя и имеющий ссылку на Web-сайтрекламодателя.

5) В каком сегменте рынка обычно продаются товары производственно-технического назначения?
a) B2B;
b) B2C;
c) C2B

6) Пример URL-адреса:
a) fobos@mail.ru
b) 193.29.137.31
c) http://www.yandex.ru/111/referat.htm

7) Что означает B2G?
a) Это коммерция между юридическим лицом и государственным учреждением.
b) Это коммерция между физическими лицами;
c) Оплата различных штрафов и платежей.

8) Что относится к коммерции между физическими лицами:
a) Сайт-агрегатор;
b) Интернет-магазин;
c) Аукцион.

9) Виды бирж:
a) Валютные, банковские, сырьевые.
b) Электронные, фондовые, валютные;
c) Валютные, сырьевые, фондовые.

10) Специальные службы, предназначенные для управления банковским счетом – это
a) электронные платёжные системы;
b) системы интернет-банкинга;
c) системы платежей при помощи кредитных карт.

11) Какая категория потребительских товаров обладает высокой степенью продаж через Интернет?

a) товары особого спроса;
b) товары повседневного спроса;
c) товары пассивного спроса;
d) товары предварительного выбора.

12) Титульные знаки» – это
a) внутренние электронные деньги;
b) банковские карты;
c) электронные чеки.

13) Особенности электронных платёжных систем
a) небольшие комиссии;
b) территориальная ограниченность;
c) безопасность платежей.

(ответ – все ответы верны – быть не может)

ЗАДАНИЯ ОТКРЫТОГО ТИПА

Раздел 1. Проблемы безопасности корпоративной информации. Технологии защиты корпоративных данных

Задание 1.
Электронный бизнес – это_____

Задание 2.
Электронная коммерция (e-commerce) – это_____

Задание 3.
Согласно исследованиям М. Портера, состояние конкуренции на определённом рынке– это___

Задание 4.
Электронная торговая площадка – это____

Задание 5.
Электронная коммерция на потребительском рынке – это_____

Задание 6.
Электронная коммерция между предприятиями это_____

Задание 7.
Электронное аукционы – это_____

Задание 8.
Разработка нового интернет-магазина – это_____

Задание 9.
Преимущества интернет-магазина для покупателя:_____

Задание 10.
Преимущества интернет-магазина для продавца: _____

Рекомендации по оцениванию рефератов, докладов.

Максимальное количество баллов*	**Критерии**
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение

	по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

* Представлено в таблице 2.1.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ, ДОКЛАДОВ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

1. Создание сайта интернет-магазина с помощью CMS OpenCart по шагам.
2. Создание семантического ядро сайта интернет-магазина в определенной нише рынка.
3. Глобальные тенденции развития электронной коммерции в период пандемии.
4. Глобальные тенденции развития электронной коммерции в период после пандемии.
5. Развитие электронной коммерции в социальных сетях.
6. Создание интернет-магазина в социальной сети VK.
7. Опыт китайской компании Alibaba в завоевании мирового лидерства в электронной коммерции .
8. Особенности российского рынка электронной коммерции.
9. Обзор свободнораспространяемых CMS.

10. Изучить и описать опыт работы крупнейших маркетплейсов в РФ: ЯндексМаркет, МВидео и других. Изучить и описать механизма их работы и перспектив развития.
11. Изучить и описать возможности использования системы Google Adwords в деятельности интернет-магазинов.
12. Изучить и описать возможности CMS 1С Битрикс в сравнении с другими CMS

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) ДИСЦИПЛИНЫ

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. Сформулируйте, какие категории принято выделять по типу субъектов в электроннойкоммерции.
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

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Профиль «Прикладная информатика в управлении
корпоративными информационными системами»
Кафедра информационных технологий
Дисциплина «Электронный бизнес
На международном рынке товаров и услуг»
Курс 3 Семестр 1 Форма обучения очная

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

Теоретические вопросы.

1. Сущность электронного бизнеса и его место в сетевой экономике: преимущества и недостатки.
2. Содержание электронной коммерции: традиционный и «электронный» коммерческий цикл, объекты и субъекты, общие экономические выгоды получаемые участниками.
3. Основные компоненты в модели электронного бизнеса B2B

Экзаменатор: _____ _____
Утверждено на заседании кафедры «____» _____20__г. (протокол №_____ от «___» _____20___г.)
Зав.кафедрой: _____ Н.В. Брадул