

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костина Лариса Николаевна
Должность: заместитель директора
Дата подписания: 13.01.2026 14:51:00
Уникальный программный ключ:
848621b05e7a2c59da67cc47a060a910fb948b62

Приложение 3
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.26 Управление электронным бизнесом

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Управление малым бизнесом

(наименование образовательной программы)

Бакалавр

(квалификация)

Очная форма обучения

(форма обучения)

Год набора - 2023

Донецк

Автор-составитель РПД:

*Жукова А.О., канд. экон.наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
непроизводственной сферы*

Заведующий кафедрой:

*Тарасова Е.В., канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента
непроизводственной сферы*

Рабочая программа дисциплины Б1.В.26 Управление электронным бизнесом
одобрена на заседании кафедры менеджмента непроизводственной сферы
Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 2 от « 27 » октября 2025 г.

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.26
------------------------	---------

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-7.2: Использует для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии

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

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

В результате освоения дисциплины "Управление электронным бизнесом" обучающийся должен:

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 локальным нормативным актом. По дисциплине "Управление электронным бизнесом" видом промежуточной аттестации является Экзамен

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Управление электронным бизнесом" 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	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Теоретические основы управления электронным бизнесом						
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Лек/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1Л3. 2 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Сем зан/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 1.1. Основные составляющие электронного бизнеса /Ср/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	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/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э7	0	
Тема 1.2. Формирования финансовых потоков и бизнес структур в электронном бизнесе /Сем зан/	3	4	ПК-6.3, ПК-7.2	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/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	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/	3	2	ПК-6.3, 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/	3	6	ПК-6.3, 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/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э8	0	

Раздел 2. Информационно-коммуникационные технологии в электронном бизнесе						
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Лек/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Сем зан/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.1. ВЕБ сайт как основа бизнеса в Интернете /Ср/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3 Э4 Э7 Э8	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Лек/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Сем зан/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.2. Реклама в интернете. Торговые системы в Интернет- среде /Ср/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э3	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронного бизнеса /Лек/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронного бизнеса /Сем зан/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э1 Э7 Э8	0	
Тема 2.3. Безопасность в системах электронного бизнеса /Ср/	3	6	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э2 Э8	0	
Раздел 3. Разработка бизнес-плана интернет-магазина						
Тема 2.1. Бизнес-планирование как основа создания интернет-магазина. Маркетинговые исследования интернет-среды /Лек/	3	2	ПК-7.2 ПК -6.3	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/	3	2	ПК-7.2 ПК-6.3	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 /Ср/	3	8	ПК-7.2 ПК-6.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э1 Э3 Э9	0	
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital- стратегия /Лек/	3	2	ПК-7.2 ПК-6.3	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/	3	2	ПК-7.2 ПК-6.3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 2.2. Мобильная коммерция. Digital-стратегия /Ср/	3	8	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э7 Э8 Э9 Э10	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Лек/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2Л3.2 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Сем зан/	3	2	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.1 Л3.3 Э5 Э6 Э7	0	
Тема 2.3. Эффективность электронной коммерции /Ср/	3	9	ПК-6.3, ПК-7.2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2Л3.2 Л3.4 Э5 Э6 Э7	0	
Курсовая работа /Конс/	3	2	ПК-7.2, ПК-6.3	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 (СЗ), 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 видеofilьмов. 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 информатики, 2017
Л1.4	А.О.Жукова	Управление электронным бизнесом: Управление электронным бизнесом: конспект лекций для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Управление малым бизнесом») очной формы обучения (41)	Донецк: ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2023
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	А. О. Жукова	Электронная коммерция : методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профили «Менеджмент производственной сферы», «Управление малым бизнесом») очной / заочной форм обучения (73 с.)	Донецк:ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2023
Л3.2	А.О. Жукова	Электронная коммерция : методические рекомендации по выполнению курсовой работы для студентов 2 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02	Донецк:ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2023

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
		«Менеджмент» (профиль «Управление малым бизнесом») очной / заочной форм обучения (27 с.)	
ЛЗ.3	А. О. Жукова	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации для проведения семинарских занятий для обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Управление малым бизнесом») очной формы обучения (30 с.)	Донецк:ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2023
ЛЗ.4	А. О. Жукова	Управление электронным бизнесом: Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающихся образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Управление малым бизнесом») очной формы обучения (35)	, Донецк:ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2023

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://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyaty/zakony/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-reklame/
Э3	Приказ Министерства экономического развития 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)	http://mer.govdnr.ru/index.php?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, видеоконференцсвязь для взаимодействия с обучающимися;
- дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle;
- Webinar. Яндекс.Телемост используется для проведения дистанционного обучения и консультаций;

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 (Донецкого филиала РАНХиГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС "Лань"), а также возможностью индивидуального 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 (Донецкий филиал РАНХиГС).

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-структуры 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 каналы продвижения 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-структуры. 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.

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-кампании в сети Интернет (на примере...)
16. Инновационные формы продаж в электронной коммерции
17. Обоснование организации интернет-магазина в сфере (на примере...)
18. Дропшипинг 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 Донецкого филиала РАНХиГС.

Фонд оценочных средств дисциплины "Управление электронным бизнесом" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

5.4. Перечень видов оценочных средств

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

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 Донецкого филиала РАНХиГС.

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 законспектировать 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?