	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

**Рабочая программа дисциплины (модуля) «Электронный бизнес», включая оценочные материалы**

**1. Требования к результатам обучения по дисциплине (модулю)**

**1.1. Перечень компетенций, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы**

Группа компетенций	Категория компетенций	Коды и содержание компетенций
Универсальные	Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
Общепрофессиональные	-	-
Профессиональные	-	ПК-1. Способен разрабатывать, документировать, тестировать и адаптировать прикладное программное обеспечение информационных систем, систем искусственного интеллекта принимать участие в управлении работами по разработке информационных систем и систем искусственного интеллекта

**1.2. Компетенции и индикаторы их достижения, формируемых дисциплиной (модулем) в процессе освоения образовательной программы**


Код компетенции	Код индикатора компетенции	Содержание индикатора компетенции
УК-2	УК-2.1	Участствует в разработке проекта, определении его конечной цели, исходя из действующих правовых норм
УК-2	УК-2.3	Учитывает при решении поставленных задач трудовые и материальные ресурсы, ограничения проекта - сроки, стоимость, содержание.
ПК-1	ПК-1.1	Использует современные технологии проектирования, разработки, документирования и тестирования информационных систем, систем искусственного интеллекта в различных областях человеческой деятельности

**1.3. Результаты обучения по дисциплине (модулю)**

**Цель изучения дисциплины (модуля)** – ознакомление с основными достижениями в области телекоммуникаций, сетевых структур, информационных систем, которые дают возможность существенно повысить эффективность бизнеса и создать принципиально новые направления его развития.

В результате изучения дисциплины (модуля) обучающийся должен **знать:**

- основные правила и стратегии сотрудничества между членами команды, работающей для достижения общей цели; правовые нормы достижения поставленной цели в сфере электронного бизнеса; современные системы автоматизации деятельности предприятия; информационно-управляющую структуру производственного предприятия; направления развития программного обеспечения и вычислительной техники; современные системы автоматизации деятельности предприятия; принципы построения, назначение, структуру, функции

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса;

**уметь:**

- определять имеющиеся ресурсы и ограничения для достижения цели проекта; определять свою роль в команде и выделять главное для достижения командной цели; оценивать готовность и затраты компании для перехода к электронному ведению бизнеса; формулировать и решать задачи профессионально-ориентированных информационных систем в электронном бизнесе с использованием различных методов и решений; применять современные методы управления малой группой;

**владеть:**

- навыками взаимодействия в команде, осуществлять презентацию результатов работы команды; навыками Интернет-технологии для эффективного маркетинга и рекламы; навыками самостоятельного овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса; навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе.

**2. Объем, структура и содержание дисциплины (модуля)**

**2.1. Объем дисциплины (модуля)**

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Формы обучения</i>		
	<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>	<i>Заочная</i>
<b>Общая трудоемкость:</b> зачетные единицы/часы	2/72	2/72	2/72
<b>Контактная работа:</b>	32	22	20
Занятия лекционного типа	16	8	10
Занятия семинарского типа	16	14	10
<b>Консультации</b>	0	0	0
<b>Промежуточная аттестация:</b> зачет	0	0	4
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>	40	50	48

**Примечания:** зачет по очной и очно-заочной формам обучения проводится в рамках занятий семинарского типа. В учебном плане часы не выделены.

**2.2. Темы (разделы) дисциплины (модуля) с указанием отведенного на них количества часов по формам образовательной деятельности**

**Очная форма обучения**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						СР
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Основные понятия электронного бизнеса	2	0	2	0	0	0	5
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	2	0	2	0	0	0	5
3.	Виды и модели электронного бизнеса	2	0	2	0	0	0	5
4.	Электронная коммерция	2	0	2	0	0	0	5
5.	Электронный маркетинг	2	0	2	0	0	0	5
6.	Интернет-реклама	2	0	2	0	0	0	5



Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Академия управления и производства»

СМК-ОП .01.1.326-03/23


7.	Электронные платёжные системы	2	0	2	0	0	0	5
8.	Правовые основы электронного бизнеса	2	0	2	0	0	0	5

### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						СР
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Основные понятия электронного бизнеса	1	0	1	0	0	0	7
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	1	0	1	0	0	0	7
3.	Виды и модели электронного бизнеса	1	0	2	0	0	0	6
4.	Электронная коммерция	1	0	2	0	0	0	6
5.	Электронный маркетинг	1	0	2	0	0	0	6
6.	Интернет-реклама	1	0	2	0	0	0	6
7.	Электронные платёжные системы	1	0	2	0	0	0	6
8.	Правовые основы электронного бизнеса	1	0	2	0	0	0	6

### Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Виды учебной работы (в часах)						СР
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Л	Иные	ПЗ	С	ЛР	Иные	
1.	Основные понятия электронного бизнеса	2	0	1	0	0	0	6
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	2	0	1	0	0	0	6
3.	Виды и модели электронного бизнеса	1	0	1	0	0	0	6
4.	Электронная коммерция	1	0	1	0	0	0	6
5.	Электронный маркетинг	1	0	1	0	0	0	6
6.	Интернет-реклама	1	0	1	0	0	0	6
7.	Электронные платёжные системы	1	0	2	0	0	0	6
8.	Правовые основы электронного бизнеса	1	0	2	0	0	0	6

	<p>Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.326-03/23</p>

**Примечания:**

Л – лекции, ПЗ – практические занятия, С – семинары, ЛР – лабораторные работы, СР – самостоятельная работа.


**2.3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) и видам работ**

**Содержание лекционного курса**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание лекционного курса
1.	Основные понятия электронного бизнеса	Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества. Основные концепции, особенности, терминология электронного бизнеса. Опыт США и стран Западной Европы. Этапы развития электронного бизнеса в России.
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	Логические этапы интеграции электронного бизнеса. Эволюция бизнес-приложений в ходе интеграционных процессов. Эволюция технологий управления информацией. Основные этапы развития процессов управления электронным документооборотом.
3.	Виды и модели электронного бизнеса	Информационные услуги. Электронная коммерция. Электронная реклама. Электронный маркетинг. Электронные аукционы. Электронные биржи. Электронные НИР и ОКР.
4.	Электронная коммерция	Компоненты электронной коммерции: субъекты, процессы, коммуникации. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Сайт как инструмент электронной торговли. Функции и задачи продающего сайта.
5.	Электронный маркетинг	Базовые компоненты маркетинга: оффер, уникальное торговое предложение, целевая аудитория, конверсия, продвижение товара или услуги. Преимущества интернет- маркетинга.
6.	Интернет-реклама	Виды Интернет-рекламы: поисковая оптимизация, контекстная реклама, медийная реклама, таргетированная реклама, SMM-продвижение, вирусная реклама. Содержание Интернет-рекламы и ее особенности.
7.	Электронные платёжные системы	Преимущества электронных платёжных систем. Агрегаторы систем оплат. Системы электронных кошельков.
8.	Правовые основы электронного бизнеса	Сферы правового регулирования в электронном бизнесе. Международные правовые основы электронного бизнеса. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

**Содержание занятий семинарского типа**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Тип	Содержание занятий семинарского типа
1.	Основные понятия электронного бизнеса	ПЗ	Электронный бизнес в рамках одной организации. Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	ПЗ	Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов. Эволюция коммуникационных технологий.
3.	Виды и модели электронного бизнеса	ПЗ	Электронное здравоохранение. Интернет-банкинг. Электронный образовательный рынок. Электронный рынок развлечений. Электронный рынок туристических продуктов. Чистые модели электронного бизнеса. Основные модели электронного бизнеса: B2B, B2C, C2C, P2P.

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.326-03/23</p>

4.	Электронная коммерция	ПЗ	Принципы разработки электронной торговой площадки. Общая схема интернет-магазина. Критерии качества интернет-магазина. Технические средства создания интернет-магазина: услуги хостинга, регистрация домена, CMS-системы, SAAS-сервисы.
5.	Электронный маркетинг	ПЗ	Основные инструменты интернет-маркетинга. Создание клиентской базы. E-mail маркетинг. Сегментация и персонализация клиентской базы. Интеграция с социальными сетями. Программа лояльности.
6.	Интернет-реклама	ПЗ	Этапы рекламной кампании. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
7.	Электронные платёжные системы	ПЗ	Микропроцессорные и пластиковые карты. Платёжные посредники. Требования к платёжным системам. Перспективы электронных платёжных систем.
8.	Правовые основы электронного бизнеса	ПЗ	Методы криптографии. Цифровая подпись. Мероприятия по борьбе с мошенничеством.

### Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание самостоятельной работы
1.	Основные понятия электронного бизнеса	Перспективы развития электронного бизнеса в России.
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов. Эволюция коммуникационных технологий.
3.	Виды и модели электронного бизнеса	Чистые модели электронного бизнеса. Основные модели электронного бизнеса: B2B, B2C, C2C, P2P.
4.	Электронная коммерция	Технические средства создания интернет-магазина: услуги хостинга, регистрация домена, CMS-системы, SAAS-сервисы.
5.	Электронный маркетинг	Сегментация и персонализация клиентской базы. Интеграция с социальными сетями. Программа лояльности.
6.	Интернет-реклама	Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
7.	Электронные платёжные системы	Перспективы электронных платёжных систем.
8.	Правовые основы электронного бизнеса	Мероприятия по борьбе с мошенничеством.


### 3. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

По дисциплине (модулю) предусмотрены следующие виды контроля качества освоения:

- текущий контроль успеваемости;
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине (модулю).

#### 3.1. Оценочные материалы для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые темы (разделы)	Наименование оценочного средства
1.	Основные понятия электронного бизнеса	Устный опрос. Дискуссионные процедуры
2.	Уровни интеграции электронного бизнеса	Устный опрос. Дискуссионные процедуры
3.	Виды и модели электронного бизнеса	Устный опрос. Дискуссионные процедуры
4.	Электронная коммерция	Устный опрос. Дискуссионные процедуры. Практическое задание
5.	Электронный маркетинг	Устный опрос. Дискуссионные процедуры
6.	Интернет-реклама	Устный опрос. Дискуссионные процедуры
7.	Электронные платёжные системы	Устный опрос. Дискуссионные процедуры.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

		Практические задания
8.	Правовые основы электронного бизнеса	Устный опрос. Дискуссионные процедуры

**3.1.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля успеваемости**

**Тема 1. Основные понятия электронного бизнеса.**

**Вопросы для устного опроса:**

1. Предмет электронного бизнеса.
2. Роль и место электронного бизнеса в современном мире.
3. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса.
4. Взгляды международных организаций на основные требования и рекомендации по процедурам и правилам электронного бизнеса.
5. Электронный бизнес в рамках одной организации. Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя.
6. Факторы, влияющие на развитие электронного бизнеса в России.

**Вопросы для групповой дискуссии:**

1. Дайте определения терминов «электронный бизнес» и «электронная торговля» в чем разница между ними?
2. Что является предметом электронной коммерции?
3. Какова роль электронной коммерции в современном обществе?
4. В чем заключаются роль и место Интернета в электронной коммерции?
5. Перечислите проблемы электронной коммерции на современном этапе развития общества.

**Тема 2. Уровни интеграции электронного бизнеса**

**Вопросы для устного опроса:**

1. Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов.
2. Эволюция коммуникационных технологий.
3. Эволюция бизнес-предложений

**Вопросы для групповой дискуссии:**

1. Задачи перед организацией, выходящей на уровень электронного бизнеса
2. Основные черты эволюции управления электронным документооборотом в ходе интеграционных процессов электронного бизнеса.

**Тема 3. Виды и модели электронного бизнеса**

**Вопросы для устного опроса:**

1. Информационные услуги.
2. Электронная коммерция.
3. Электронная реклама.
4. Электронный маркетинг.
5. Электронные аукционы.
6. Электронные биржи.
7. Электронные НИР и ОКР.


**Вопрос для групповой дискуссии:**

1. Особенности внедрения технологий электронного бизнеса

**Тема 4. Электронная коммерция.**

**Вопросы для устного опроса:**

1. Какова история возникновения электронной коммерции?
2. Охарактеризуйте этапы развития электронной коммерции.


	<p>Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.326-03/23</p>

3. В чем состоят преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций?
4. Каковы роль и место международных организаций в формировании взглядов на пути развития электронной коммерции?
5. Дайте характеристику типовому закону ЮНСИТРАЛ по электронной коммерции.
6. В чем суть проблемы формирования имен доменов на современном этапе развития Интернета?
7. Классификаторы информации.
8. Характеристика классификатора «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности стран Содружества Независимых Государств».
9. Характеристика INCOTERMS 2000.
10. Стандарты, регламентирующие работу с данными, используемыми для формирования электронных сообщений.
11. Система электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (EDIFACT — electronic data interchange for administration, commerce and transport).
12. Штриховое кодирование.
13. Радиочастотные метки RFID.

**Вопросы для групповой дискуссии:**

1. В чем состоят особенности реализации различных групп товаров в сети Интернет.
2. Перечислите факторы, влияющие на развитие электронной коммерции в России.
3. Назовите факторы, препятствующие развитию электронной коммерции в России.
4. Каковы основные тенденции развития электронной коммерции в России?
5. Какова роль систем телекоммуникаций в развитии электронной коммерции?
6. Охарактеризуйте федеральные и региональные программы развития электронной коммерции.
7. В чем состоят основные проблемы формирования правовой базы для электронной коммерции?
8. Раскройте содержание системы государственной поддержки электронной коммерции.
9. Охарактеризуйте стратегии развития систем электронной коммерции. Приведите примеры.
10. В чем состоят проблемы электронной коммерции, связанные со вступлением России во Всемирную торговую организацию?
11. Дайте определение классификатора. Чем он отличается от кодификатора?
12. Приведите примеры классификаторов, которые необходимо использовать в системах электронной коммерции.
13. Дайте общую характеристику классификатора ТН ВЭД. Для чего он предназначен?
14. Дайте общую характеристику INCOTERMS 2000.
15. В чем состоят особенности применения INCOTERMS 2000 в системах электронной коммерции?
16. Каково назначение и основные компоненты стандартов EDIFACT?
17. Назовите уровни синтаксиса EDIFACT и дайте им характеристику.
18. Охарактеризуйте структуру обмена в системах EDIFACT.
19. С чем связана необходимость внедрения штрихового кодирования? Дайте характеристику систем штрихового кодирования.
20. Охарактеризуйте достоинства применения радиочастотных меток RFID.

*Практическое задание:*

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

### Провести анализ работы интернет-магазинов.

Посетите сайты двух Интернет –магазинов (на выбор), изучите их каталоги продукции, предлагаемые сервисы. Пройдя основные этапы оформления заказа товара, охарактеризуйте работу магазина. Составьте сводную таблицу для анализа. Сделайте **ВЫВОДЫ**.

№ п/п	Критерии оценки Интернет-магазина	Преимущества	
		Название магазина 1	Названия магазина 2
1	Дизайн		
2	Навигация по сайту		
3	Процедура поиска товара		
4	Этапы и операции оформления заказа		
5	Оплата		
6	Доставка		
7	Дополнительные услуги		
8	Персонализация взаимодействия		

### Тема 5. Электронный маркетинг

#### Вопросы для устного опроса:

1. Основные инструменты интернет-маркетинга.
2. Создание клиентской базы.
3. E-mail маркетинг.
4. Сегментация и персонализация клиентской базы.
5. Интеграция с социальными сетями.
6. Программа лояльности.

#### Вопросы для групповой дискуссии:

1. Экономическая эффективность массовых рассылок
2. Тенденции современного электронного маркетинга
3. Модели поведения посетителей сайтов

### Тема 6. Интернет-реклама

#### Вопросы для устного опроса:

1. Этапы рекламной кампании.
2. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете.
3. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.

#### Вопросы для групповой дискуссии:

1. Можно ли с помощью Интернет-рекламы воздействовать только на определенную целевую аудиторию с заранее оговоренными характеристиками?
2. Какие виды Интернет-рекламы существуют?

### Тема 7. Электронные платежные системы

#### Вопросы для устного опроса:

1. Классификация систем, пользователей и объектов электронного бизнеса.
2. Классификация систем электронного бизнеса.
3. Классификация пользователей и объектов электронного бизнеса.
4. Структурные и функциональные схемы бизнес-моделей систем электронного бизнеса.





5. Платежные системы Интернет.
6. Этапы развития платежных систем в Интернете.
7. Классификация и характеристика существующих
8. платежных систем.
9. Российские платежные системы.

**Вопросы для групповой дискуссии:**

1. Назовите принципы классификации систем электронного бизнеса.
2. Дайте классификацию видов бизнеса в системах электронного бизнеса.
3. Приведите классификацию бизнес-процессов в системах электронного бизнеса.
4. Дайте классификацию систем электронного бизнеса.
5. Приведите классификацию пользователей систем электронного бизнеса.
6. Охарактеризуйте классификацию товаров и услуг в системах электронного бизнеса.
7. Какова классификация способов доставки товаров в системах электронного бизнеса?
8. Каковы структурные и функциональные схемы бизнес-моделей систем электронного бизнеса?
9. В чем суть бизнес-схемы систем электронного бизнеса B2C?
10. В чем суть бизнес-схемы систем электронного бизнеса B2B?
11. В чем состоят особенности бизнес-схемы электронной коммерции в организации закупок для государственных нужд?
12. Какие вы знаете способы расчетов в системах электронного бизнеса?
13. Назовите основные виды электронных платежных систем.
14. Каковы основные схемы расчетов в электронной коммерции?

**Практические задания:**

Ответьте на вопросы и приведите примеры.

1. Дайте характеристику кредитных схем расчетов.
2. Дайте характеристику дебетовых схем расчетов.
3. Охарактеризуйте схемы расчетов с использованием электронных денег.


**Тема 8. Правовые основы электронного бизнеса**

**Вопросы для устного опроса:**

1. Основные понятия, термины и их определения.
2. Средства защиты электронных сообщений.
3. Технология применения криптосистемы PGP.
4. Генерация ключей.
5. Экспортирование и импортирование открытых ключей.
6. Активирование и деактивирование ключей.
7. Сертификация ключей.
8. Шифрование и расшифровка сообщений.
9. Формирование и проверка электронной цифровой подписи.
10. Установка криптосистемы.
11. Настройки криптосистемы.

**Вопросы для групповой дискуссии:**

1. Дайте определения основным терминам криптосистем для защиты электронных сообщений.
2. Какие вы знаете средства защиты электронных сообщений?
3. Раскройте содержание технологии применения криптосистемы PGP.
4. Раскройте содержание основных мер по управлению ключами PGP.
5. Охарактеризуйте меры по формированию и проверке электронной цифровой

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

подписи.

6. Раскройте содержание мер по инсталляции криптосистемы PGP.

7. Раскройте содержание мер по настройке криптосистемы PGP.

### **3.1.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в ходе текущего контроля успеваемости** **Устный ответ**

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к обучающемуся, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

*Критерии оценивания:* последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка «отлично» ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

### **Дискуссионные процедуры**

*Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции* являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.


Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

– лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

*Критерии оценивания* – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

### **Практическое задание**

Обучающийся должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи могут решаться устно и/или письменно.

*Критерии оценивания* – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

## **3.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации**

### **3.2.1. Критерии оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)**


Шкала оценивания	Результаты обучения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО/ЗАЧЕТ	Знает:	- обучающийся глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач,



Частное образовательное учреждение высшего образования  
«Академия управления и производства»

СМК-ОП .01.1.326-03/23

		представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО/ЗАЧЕТ	Знает:	- обучающийся твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет:	- обучающийся умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- обучающийся в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков, - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/ЗАЧЕТ	Знает:	- обучающийся ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- обучающийся в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- обучающийся владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности, - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО/НЕЗАЧЕТ	Знает:	- обучающийся не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	обучающийся не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

	Владеет:	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым «удовлетворительно».
--	----------	--

### 3.2.2. Контрольные задания и/или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

#### Список вопросов для устных ответов (варианты теста)


1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества.
2. Основные концепции, особенности, терминология электронного бизнеса. Опыт США и стран Западной Европы.
3. Этапы развития электронного бизнеса в России.
4. Электронный бизнес в рамках одной организации.
5. Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя.
6. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
7. Логические этапы интеграции электронного бизнеса.
8. Эволюция бизнес-приложений в ходе интеграционных процессов.
9. Эволюция технологий управления информацией.
10. Основные этапы развития процессов управления электронным документооборотом.
11. Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов.
12. Эволюция коммуникационных технологий.
13. Информационные услуги. Электронная коммерция.
14. Электронная реклама.
15. Электронный маркетинг.
16. Электронные аукционы.
17. Электронные биржи.
18. Электронные НИР и ОКР.
19. Электронное здравоохранение.
20. Интернет-банкинг.
21. Электронный образовательный рынок.
22. Электронный рынок развлечений.
23. Электронный рынок туристических продуктов.
24. Истые модели электронного бизнеса.
25. Основные модели электронного бизнеса: B2B, B2C, C2C, P2P.
26. Компоненты электронной коммерции: субъекты, процессы, коммуникации. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
27. Сайт как инструмент электронной торговли.
28. Функции и задачи продающего сайта. Принципы разработки электронной торговой площадки.
29. Общая схема интернет-магазина. Критерии качества интернет-магазина.
30. Технические средства создания интернет-магазина: услуги хостинга, регистрация домена, CMS-системы, SAAS-сервисы.
31. Базовые компоненты маркетинга: оффер, уникальное торговое предложение, целевая аудитория, конверсия, продвижение товара или услуги.
32. Преимущества интернет- маркетинга.
33. Основные инструменты интернет-маркетинга. Создание клиентской базы. E- mail маркетинг.



34. Сегментация и персонализация клиентской базы. Интеграция с социальными сетями. Программа лояльности.
35. Виды Интернет-рекламы: поисковая оптимизация, контекстная реклама, медийная реклама, таргетированная реклама, SMM-продвижение, вирусная реклама. Содержание Интернет-рекламы и ее особенности.
36. Этапы рекламной кампании. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
37. Преимущества электронных платёжных систем. Агрегаторы систем оплат.
38. Системы электронных кошельков. Микропроцессорные и пластиковые карты.
39. Платёжные посредники. Требования к платёжным системам.
40. Перспективы электронных платёжных систем.
41. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.
42. Международные правовые основы электронного бизнеса.
43. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.
44. Методы криптографии. Цифровая подпись. Мероприятия по борьбе с мошенничеством.

#### Вариант теста

1. Электронная коммерция – это:
  - a) автоматизация логических процессов
  - b) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции
  - c) деятельность, главная цель которой, получение прибыли
  - d) покупка и продажа товаров и услуг через Интернет
  - e) перевод денег с одного электронного счета на другой
2. К преимуществам электронной коммерции для организаций относится:
  - a) большой выбор товаров и услуг
  - b) глобальный масштаб
  - c) более дешевые продукты и услуги
  - d) сокращение издержек
3. Инструмент, с помощью которого можно понять, сколько и на каком этапе продаж, теряется клиентов и денег – это ...?
4. «Размещение текстово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?
5. «Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а также реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?
6. Какие существуют виды доставки товаров (услуг), купленных в интернет-магазине?
  - a) Почта
  - b) Электронная почта
  - c) Не один из перечисленных
  - d) Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)
  - e) Собственная служба доставки
  - f) Все перечисленные
7. Какая из категорий покупателей характеризуется как в основном люди около тридцати, женатые, имеющие детей. Они постоянные посетители сайтов, представляющих услуги по сравнению?
  - a) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

- b) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)  
 c) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)  
 d) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)  
 e) «Brand Loyalists» (любители известных марок)  
 f) «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)

8. Какая из категорий покупателей обычно посещают сайты известных и заслуживающих доверия продавцов. Они больше всего удовлетворены электронной коммерцией и проводят больше всех времени в сети?

9. Группа пользователей, являющаяся потенциальным покупателем, на которую направлены рекламные мероприятия – это ...?

10. Комплекс маркетинговых мероприятий, связанный с анализом рынка и продвижением товаров в сети Интернет, называется ...?

11. Сопоставьте тип экономики и ее характеристики

Тип экономики	Характеристика
а) Индустриальная экономика	1) Доминируют производственные отношения
б) Интернет-экономика	2) Электронные средства общения между людьми
	3) Инновации - достояние общественности
	4) Преимущества первых определяется годами
	5) Отношения людей сдерживаются возможностями контакта
	6) Доминируют знания и взаимоотношения людей


12. Соотнесите объекты экономики и примеры:

Объекты экономики	Примеры
1. Производственная инфраструктура	а) порты
2. Социальная инфраструктура	б) учреждения культуры
	в) транспорт
	г) дороги
	д) жилье
	е) пассажирский транспорт
	ё) средства связи

13. Перечислите не менее 5 видов электронного бизнеса.

### Тексты проблемно-аналитических и (или) практических учебно-профессиональных задач

- Выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы:
  - какие боли он снимает?
  - какую выгоду он приносит?
  - какую работу пользователя выполняет?
- Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:
  - напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны/что вы делаете хорошо;
  - напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает/хочет ваш потребитель от вашего продукта;

	Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»
	СМК-ОП .01.1.326-03/23

- напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов;
  - составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение. Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта;
  - сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений).
3. Протестируйте его на 5 представителях своей целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.
4. После тестирования промежуточного варианта ценностного предложения на целевой аудитории, сформулируйте его финальную версию.

### 3.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков в ходе промежуточной аттестации

#### Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине (модулю).

*Критерии оценивания* – правильный ответ на вопрос

Оценка «отлично» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий.

Оценка «хорошо» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий.

Оценка «удовлетворительно» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий.


#### Процедура оценивания знаний (устный ответ)

Предел длительности	10 минут
Предлагаемое количество заданий	2 вопроса
Последовательность выборки вопросов из каждого раздела	Случайная
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- требуемый объем и структура</li> <li>- изложение материала без фактических ошибок</li> <li>- логика изложения</li> <li>- использование соответствующей терминологии</li> <li>- стиль речи и культура речи</li> <li>- подбор примеров их научной литературы и практики</li> </ul>
«5/зачет» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4/зачет» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов
«3/зачет» если	требования выполнены частично – не выдержан объем, есть фактические ошибки, нарушена логика изложения, недостаточно используется соответствующая терминологии

#### Процедура оценивания умений и навыков (решение проблемно-аналитических и практических учебно-профессиональных задач)

Предлагаемое количество заданий	1
Последовательность выборки	Случайная
Критерии оценки:	<ul style="list-style-type: none"> <li>- выделение и понимание проблемы</li> <li>- умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения</li> <li>- полнота использования источников</li> <li>- наличие авторской позиции</li> <li>- соответствие ответа поставленному вопросу</li> <li>- использование социального опыта, материалов СМИ, статистических данных</li> </ul>



	<p>Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p>СМК-ОП .01.1.326-03/23</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- логичность изложения</li> <li>- умение сделать квалифицированные выводы и обобщения с точки зрения решения профессиональных задач</li> <li>- умение привести пример</li> <li>- опора на теоретические положения</li> <li>- владение соответствующей терминологией</li> </ul>
«5/зачет» если	требования к ответу выполнены в полном объеме
«4/зачет» если	в целом выполнены требования к ответу, однако есть небольшие неточности в изложении некоторых вопросов. Затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений
«3/зачет» если	требования выполнены частично – пытается обосновать свою точку зрения, однако слабо аргументирует научные положения, практически не способен самостоятельно сформулировать выводы и обобщения, не видит связь с профессиональной деятельностью

#### **4. Учебно-методическое и материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

##### **4.1. Электронные учебные издания**

1. Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1: учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев; под редакцией Д. Б. Берг. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 108 с. — ISBN 978-5-7996-1793-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/69764.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Электронный бизнес. Ч.2 = Electronic business. 2nd part: учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев, С. С. Парушева, К. Ц. Несторов; под редакцией Д. Б. Берг. — Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2017. — 132 с. — ISBN 978-5-7996-2134-6 (ч.2), 978-5-7996-1792-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106552.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

##### **4.2. Электронные образовательные ресурсы**


1. Электронно-библиотечная система IPRbooks (ЭБС IPRbooks) – электронная библиотека по всем отраслям знаний <http://www.iprbookshop.ru>
2. e-Library.ru: Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru/>.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/>.

##### **4.3. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к ниже следующим современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам:

1. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – URL: <http://dic.academic.ru>.
2. Система информационно-правового обеспечения «Гарант» [Электронный ресурс]. – <http://www.garant.ru/>.

##### **4.4. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства**

	<p align="center">Частное образовательное учреждение высшего образования «Академия управления и производства»</p>
	<p align="center">СМК-ОП .01.1.326-03/23</p>

1. Лицензионное программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows, пакет офисных приложений Microsoft Office.
2. Свободно распространяемое программное обеспечение: свободные пакеты офисных приложений Apache Open Office, LibreOffice.
3. Программное обеспечение отечественного производства: справочно-правовая система «Гарант» (Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ»), Цифровая библиотека IPRsmart (ЦБ IPRsmart), автоматизированная система управления цифровой библиотекой IPRsmart (АСУ ЦБ IPRsmart).

#### 4.5. Оборудование и технические средства обучения

Для реализации дисциплины (модуля) используются учебные аудитории для проведения учебных занятий, которые оснащены оборудованием и техническими средствами обучения, и помещения для самостоятельной работы обучающихся, которые оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду ЧОУ ВО АУП. Допускается замена оборудования его виртуальными аналогами.

Наименование учебных аудиторий для проведения учебных занятий и помещений для самостоятельной работы*	Оснащенность учебных аудиторий для проведения учебных занятий и помещений для самостоятельной работы оборудованием и техническими средствами обучения
Учебные аудитории для проведения учебных занятий	Учебные аудитории оборудованы комплектом специализированной мебели, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: мультимедийный проектор, экран для проектора, стереоколонки, ноутбук с установленным программным обеспечением и доступом в Интернет, доской, наглядно-учебными пособиями в виде презентаций по дисциплине
Лаборатория информационных систем и технологий	Лаборатория оборудована комплектом специализированной мебели, отвечающей всем установленным нормам и требованиям, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: мультимедийный проектор, экран для проектора, широкоформатный телевизор, стереоколонки, ноутбук (для преподавателя) с установленным программным обеспечением и доступом в Интернет, компьютеры с установленным программным обеспечением и доступом в Интернет, принтер, доска, наглядно-учебные пособия в виде презентаций по дисциплине
Помещения для самостоятельной работы обучающихся	Помещения оснащены: комплектом специализированной мебели, отвечающий всем установленным нормам и требованиям, сканером, принтером, копировальным аппаратом, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно - образовательную среду ЧОУ ВО «АУП», ЭБС «IPR-books»

\* Номер конкретной аудитории указан в приказе об аудиторном фонде, расписании учебных занятий и расписании промежуточной аттестации.