

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 12.09.2025 09:38:42
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»
направленность (профиль) программы
«Экономика и управление на предприятии (организации)»

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра экономики и цифровых технологий

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.07 Управление электронным бизнесом

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы

**Экономика и управление на предприятии
(организации)**

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Год начала подготовки 2025

Краснодар – 2024 г.

Составитель:

к.к., доцент кафедры экономики и цифровых технологий Л.В. Кухаренко

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры экономики и цифровых технологий, протокол № 9 от 14.03.2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины.....	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине.....	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	11
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	12
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	12
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	12
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	13
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	13
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	14
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	28

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины заключается в изучении основных достижений в области телекоммуникаций, сетевых структур, информационных систем, которые дают возможность существенно повысить эффективность развития экономического субъекта, осуществляющего свою деятельность в Интернет и создать принципиально новые направления его развития.

Задачи дисциплины:

- изучить теоретические и практические знания по различным видам современной предпринимательской деятельности с использованием Интернет и мобильных устройств в сфере электронного бизнеса;
- изучить основные сетевые средства ведения электронного бизнеса и особенности их применения в деятельности экономического объекта;
- изучить основы управления web-сервером и создание web-сайтов в глобальной сети Интернет для расширения деятельности организаций;
- осуществлять проведение встреч, переговоров и презентаций продукции и услуг потребителям, партнерам и заинтересованным сторонам с применением средств электронного бизнеса.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление электронным бизнесом» относится к обязательной части, части, формируемой участниками учебных отношений учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	108	
Промежуточная аттестация: форма	Зачет с оценкой	Зачет с оценкой
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	36	20
1. Контактная работа на проведение занятий лекционного и семинарского типов, всего часов, в том числе:	34	18
• лекции	18	8
• практические занятия	16	10
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-

5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	72	88
в том числе:	-	-
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	72	88
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-
• и другие виды	-	-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения	ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью	ПК-3.3. 3-1. Знает информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа
		ПК-3.3. У-1. Умеет применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа ПК-3.3. У-2. Умеет проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев
ПК-4. Определение направлений развития организации	ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	ПК-4.3. 3-1. Знает сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа
		ПК-4.3. У-1. Умеет представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами ПК-4.3. У-2. Умеет применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа ПК-4.3. У-3. Умеет анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
для очной формы обучения

Таблица 3

№ п/ п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт					
Семестр 5											
1.	Тема 1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества Цели, задачи, предмет и метод дисциплины. Межпредметные связи дисциплины «Управление электронным бизнесом», ее роль и место в естественнонаучном цикле дисциплин по решению профессиональных задач. Основные понятия сетевой экономики. Возникновение сетевой экономики. Последствия создания сетевого экономического пространства в деятельности. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность. Применение Интернет-технологий во внутреннем информационном пространстве. Разделение сетей по уровню интеграции. Принципы функционирования и развития сетевой экономики Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность. Электронный бизнес и его основные компоненты в продвижении товаров и услуг.	4	4	-	-	18	26	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3. 3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.	-

2.	Тема 2. Виды и модели электронного бизнеса Интернет – магазины, как разновидность продвижения товаров и услуг ресторанного дела. Преимущества. Недостатки. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет – магазинов. Схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином. Виды торговых систем Интернет – магазинов. Обслуживание покупателей. Программное обеспечение Интернет – магазинов. Способы оплаты товаров в онлайн. Способы доставки товара через онлайн сети. Интернет-аукционы. Типы аукционов. Схема работы аукциона. Товары, продаваемые на аукционах. Торговые площадки. Выгоды и риски участников онлайн-рынка. Бизнес – модели торговых площадок. Структура торговой площадки	6	4	-	-	18	28	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3.3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3.3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.	К.	Д.
3.	Тема 3. Электронный маркетинг и электронная реклама и их роль для предприятий Интернет-технологии. Классификация продукции в электронном бизнесе. Информация в электронном бизнесе. Определение объемов информации. Характеристики информации. Информационные правоотношения в электронном бизнесе на рынке Классификация информационных ресурсов для представления их в Интернет. Рынок информационных услуг. Сектора информационного рынка. Сектора Российского информационного рынка. Рынок интерактивных информационных услуг, применяемых для продвижения индустрии питания. Информационные посредники и конечные пользователи. Современные информационные технологии и программные средства для создания веб-сайтов. Базовые технологии Интернет. Услуги, предоставляемые сетью Интернет в рамках электронного бизнеса. Новые виды информационных технологий	4	4	-	-	18	26	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3.3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3.3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	Гр.д.	К.	Ан.О.
4.	Тема 4. Информационная инфраструктура электронного бизнеса Категории электронного бизнеса и его особенности в индустрии питания. Сфера применения электронной коммерции в организации и продвижении товаров и услуг. Новые элементы в современном бизнесе. Цифровая подпись. Протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей. Схема взаимодействия участников платежей по стандарту SET. Классификация платежных систем. Кредитные системы. Схема проведения платежей при помощи кредитных карт. Дебетовые системы. Электронные деньги. Общая схема платежа с помощью электронных денег.	4	4	-	-	18	26	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3.3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3.3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.	К.р.	
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-	-					

	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-	-					
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	-	-					
	Итого	18	16	-	-	72/2	108					

**Этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
для студентов очно-заочной формы обучения**

Таблица 3.1

№ п/ п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу в целом)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
Семестр 6												
1.	Тема 1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества Цели, задачи, предмет и метод дисциплины. Межпредметные связи дисциплины «Управление электронным бизнесом», ее роль и место в естественнонаучном цикле дисциплин по решению профессиональных задач. Основные понятия сетевой экономики. Возникновение сетевой экономики. Последствия создания сетевого экономического пространства в деятельности. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность. Применение Интернет-технологий во внутреннем информационном пространстве. Разделение сетей по уровню интеграции. Принципы функционирования и развития сетевой экономики Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность. Электронный бизнес и его основные компоненты в продвижении товаров и услуг.	2	2	-	-	22	26	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3. 3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.		-

2.	Тема 2. Виды и модели электронного бизнеса Интернет – магазины, как разновидность продвижения товаров и услуг ресторанного дела. Преимущества. Недостатки. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет – магазинов. Схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином. Виды торговых систем Интернет – магазинов. Обслуживание покупателей. Программное обеспечение Интернет – магазинов. Способы оплаты товаров в онлайн. Способы доставки товара через онлайн сети. Интернет-аукционы. Типы аукционов. Схема работы аукциона. Товары, продаваемые на аукционах. Торговые площадки. Выгоды и риски участников онлайн-рынка. Бизнес – модели торговых площадок. Структура торговой площадки	2	2	-	-	22	26	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3. 3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.	К.	Д.
3.	Тема 3. Электронный маркетинг и электронная реклама и их роль для предприятий Интернет-технологии. Классификация продукции в электронном бизнесе. Информация в электронном бизнесе. Определение объемов информации. Характеристики информации. Информационные правоотношения в электронном бизнесе на рынке Классификация информационных ресурсов для представления их в Интернет. Рынок информационных услуг. Сектора информационного рынка. Сектора Российского информационного рынка. Рынок интерактивных информационных услуг, применяемых для продвижения индустрии питания. Информационные посредники и конечные пользователи. Современные информационные технологии и программные средства для создания веб-сайтов. Базовые технологии Интернет. Услуги, предоставляемые сетью Интернет в рамках электронного бизнеса. Новые виды информационных технологий	2	3	-	-	22	27	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3.3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	Гр.д.	К.	Ан.О.
4.	Тема 4. Информационная инфраструктура электронного бизнеса Категории электронного бизнеса и его особенности в индустрии питания. Сфера применения электронной коммерции в организации и продвижении товаров и услуг. Новые элементы в современном бизнесе. Цифровая подпись. Протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей. Схема взаимодействия участников платежей по стандарту SET.Классификация платежных систем. Кредитные системы. Схема проведения платежей при помощи кредитных карт. Дебетовые системы. Электронные деньги. Общая схема платежа с помощью электронных денег.	2	3	-	-	22	27	ПК-3.3 ПК-4.3	ПК-3.3. 3-1. ПК-3.3. У-1. ПК-3.3. У-2. ПК-4.3. 3-1 ПК-4.3. У-1. ПК-4.3. У-2 ПК-4.3. У-3.	О.	К.р.	
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-/2	2					
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-	-					

	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-	-					
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	-	-					
	Итого	8	10	-	-	88/2	108					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Контрольная работа (К.р)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Доклад (Д.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 381 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/monography_5ad4a677581404.52643793. - ISBN 978-5-16-013607-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=420199>
2. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 192 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=400267>
3. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2025. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=358562>

Дополнительная литература:

1. Дятлов, С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 414 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-010676-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=391390>
2. Электронная торговля : учебник / Р. Р. Дыганова, Г. Г. Иванов, Р. Р. Салихова, В. А. Матосян. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2024. - 150 с. - ISBN 978-5-394-04172-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=371223>
3. Меняев, М. Ф. Цифровая экономика предприятия : учебник / М.Ф. Меняев. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1045031. - ISBN 978-5-16-015656-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=419617>

Нормативные правовые документы:

1. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации» [Электрон.ресурс]. — Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358738/
2. "Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы" [Электрон.ресурс]. — Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultart.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <https://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант.
3. <https://www.1gl.ru> - Бухгалтерская справочная система «Система ГлавБух»

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <https://rosmintrud.ru/opendata>- База открытых данных Минтруда России
2. <http://www.fedsfm.ru/opendata> - База открытых данных Росфинмониторинга
3. <https://www.polpred.com> - Электронная база данных "Polpred.com Обзор СМИ"
4. <https://fstec.ru/> - Федеральная служба по техническому и экспортному контролю

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. <https://digital.gov.ru/ru/> - информационный ресурс Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации
2. <http://citforum.ru/> - «Сервер информационных технологий» - on-line библиотека информационных материалов по компьютерным технологиям.
3. <http://www.intuit.ru/> - Образовательный портал дистанционного обучения.
4. www.coursera.org - Платформа для бесплатных онлайн-лекций (проект по публикации образовательных материалов в интернете, в виде набора бесплатных онлайн-курсов).

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2019
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Расширенный Rus Edition
4. PeaZip
5. Браузер Google Chrome
6. Adobe Acrobat Reader DC
7. 1С:Предпр.8. Управление торговлей
8. 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях.
9. Project Expert 7.Tutorial

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление электронным бизнесом в индустрии питания» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия);

- компьютерным классом;
- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по выполнению практических работ.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Управление электронным бизнесом в индустрии питания» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан

проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных материалов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов

«Курсовая работа/проект по дисциплине «Управление электронным бизнесом в индустрии питания» учебным планом не предусмотрена.

Перечень вопросов к зачету с оценкой

Перечень вопросов к зачету с оценкой

1.	Понятие электронного бизнеса
2.	Понятие электронной коммерции.
3.	Понятие электронной торговли.
4.	Предмет, роль, место электронной коммерции, электронного бизнеса в современном мире.
5.	Преимущества электронного бизнеса.
6.	Проблемы развития электронного бизнеса
7.	Развитие электронной коммерции в России
8.	Субъекты электронной коммерции.
9.	Объекты электронной коммерции.
10.	Модели бизнес-процессов (B2B, B2C, C2C, G2B).
11.	Понятие инструментария электронной коммерции.
12.	Классификаторы и их роль в построении систем электронной коммерции.
13.	Понятие электронных платежей.
14.	Основные формы электронных платежей.
15.	Требования, предъявляемые к системам электронных платежей
16.	Типы электронных платежей.
17.	Российские системы электронных платежей.
18.	Криптовалюта.
19.	Этапы создания сайтов
20.	Классификация информационных сайтов по ролям
21.	Навигационные сайты.

22.	Конечные сайты.
23.	Иницирующие сайты.
24.	Способы работы с посетителями сайтов.
25.	Понятие интернет-магазина. Классификация.
26.	Российские интернет-магазины.
27.	Интернет-аукцион. Типы аукционов.
28.	Российские интернет-аукционы.
29.	Торговые площадки, их виды. Российские торговые площадки.
30.	Интернет-банкинг.
31.	Интернет-трейдинг.
32.	Интернет-страхование.
33.	Понятие безопасности электронной коммерции. Основные термины
34.	Объекты защиты в СЭК. Составные элементы безопасности.
35.	Общие принципы обеспечения защиты.
36.	Организационные принципы обеспечения безопасности.
37.	Принципы реализации системы защиты.
38.	Убытки, возникающие на предприятии вследствие нарушения информационной безопасности.
39.	Правовое обеспечение электронной коммерции.
40.	Нормативно-правовая база в области систем электронных видов бизнеса.
41.	Угрозы информационной безопасности электронной коммерции.
42.	Понятие криптографической защиты.
43.	Программные средства защиты информации.
44.	Технические средства защиты информации.
45.	Понятие эффективности электронной коммерции.
46.	Оценка экономической эффективности.
47.	Применение средств и технологий электронной коммерции при разработке и осуществлении экономических стратегий торговых предприятий.
48.	Маркетинговые показатели эффективности.
49.	Организационные показатели эффективности.
50.	Основные проблемы правового регулирования ЭК.
51.	Мобильная коммерция: предоставляемые услуги и направления развития.
52.	Мобильная коммерция: понятие, достоинства и недостатки
53.	Реализация логистических процессов в среде электронной коммерции.
54.	Интерактивный маркетинг и электронная торговля.
55.	Юзабилити. Понятие и критерии оценки
56.	Методы привлечения посетителей сайта
57.	Методы удержания посетителей сайта
58.	Организация обратной связи с посетителями сайтов
59.	Технические аспекты систем электронной цифровой подписи.
60.	Организационные аспекты систем электронной цифровой подписи.
61.	Маркетинговые функции систем электронной коммерции.
62.	Внедрение технологий электронной коммерции в работу предприятий сферы торговли и услуг.
63.	SEO-оптимизация
64.	Веб-аналитика. Понятие и возможности для анализа деятельности СЭК

65.	Мобильные платежи.
66.	Российские системы Интернет банкинга.
67.	Технологии NFC в системе электронных платежей.
68.	Биткойн - инновационная платежная сеть.
69.	Факторы, влияющие на развитие ЭК в России.
70.	Факторы, препятствующие развитию ЭК в России
71.	Стратегии развития ЭК в России
72.	Брэнддинг и реклама в среде Интернета.

Практические задания к зачету с оценкой:

1.	Для сайта http://www.stroyteh.ru определите: • принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
2.	Войдите на сайт https://bim-bom.toys/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
3.	Войдите на сайт https://www.charuel.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
4.	Войдите на сайт http://www.baucentr.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
5.	Войдите на сайт https://onlinecontract.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара;

	• способы маркетингового взаимодействия с потребителями
6.	Войдите на сайт https://www.roseltorg.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
7.	Войдите на сайт http://www.inmarsys.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
8.	Войдите на сайт http://oho.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
9.	Войдите на сайт http://www.rossahar.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
10.	Войдите на сайт https://www.barahla.net/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
11.	Войдите на сайт http://auction.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
12.	Войдите на сайт http://www.belfan.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта: • число повторных посещений; • посещаемость домашней страницы;

	• географию посещений страницы.
13.	Войдите на сайт https://kupiprodai.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
14.	Войдите на сайт https://meshok.net/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
15.	Войдите на сайт https://www.sberbank-ast.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
16.	Войдите на сайт http://www.aviatrans.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
17.	Войдите на сайт http://www.kladoiskatel.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
18.	Войдите на сайт http://www.krab.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
19.	Войдите на сайт https://chikiriki.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы;

	• способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
20.	Войдите на сайт https://reserve.isource.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
21.	Войдите на сайт https://shop.fckrasnodar.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
22.	Войдите на сайт https://www.roseltorg.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
23.	Войдите на сайт https://zolotnuk.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
24.	Войдите на сайт https://aravia.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
25.	Войдите на сайт https://auck.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
26.	Войдите на сайт http://www.avito.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.. По данным счетчика liveinternet определите для домашней страницы сайта: • число повторных посещений;

	• посещаемость домашней страницы; • географию посещений страницы.
27.	Войдите на сайт http://www.books.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.. По данным счетчика , установленного на сайте определите для домашней страницы сайта: • число повторных посещений; • посещаемость домашней страницы; • географию посещений страницы.
28.	Войдите на сайт http://www.aviatrans.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
29.	Войдите на сайт http://www.books.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • методы работы с посетителями сайта.
30.	Войдите на сайт http://oborudka.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • методы работы с посетителями сайта.
31.	Войдите на сайт http://oborudka.ru Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта: • число повторных посещений; • посещаемость домашней страницы; • географию посещений страницы.
32.	Войдите на сайт http://www.lazurit-mebel.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • методы работы с посетителями сайта.
33.	Войдите на сайт http://www.lazurit-mebel.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.. По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:

	• число повторных посещений; • посещаемость домашней страницы; • географию посещений страницы.
34.	Для сайта http://torg.alkar.net определите: • принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями
35.	Войдите на сайт http://www.3-porosenka.ru/ Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели. Определите: • основные структурные элементы в построении Web-сайта; • способы регистрации пользователей; • используемые платежные системы; • способы доставки товара; • способы маркетингового взаимодействия с потребителями

Типовые тестовые задания:

- Место, где заключаются сделки между продавцом и покупателем и осуществляется проведение финансово-торговых транзакций это
 - Интернет – магазин;
 - торговая площадка;
 - Интернет – аукцион;
 - информационный портал.
- Протокол SSL обеспечивает
 - беспроводную передачу данных;
 - работу прикладных программ;
 - проведение расчетов между финансовыми, коммерческими организациями;
 - шифрование передаваемых через Интернет данных.
- При выдаче пластиковой карты клиенту осуществляется ее
 - авторизация;
 - персонализация;
 - аутентификация;
 - идентификация.
- Оценка эффективности функционирования сайта является
 - первым этапом построения сайта;
 - вторым этапом построения сайта;
 - третьим этапом построения сайта;
 - четвертым этапом построения сайта.

5. Реализация сайта является
 - а. первым этапом построения сайта;
 - б. вторым этапом построения сайта;
 - в. третьим этапом построения сайта;
 - г. четвертым этапом построения сайта.

6. К принципам удержания посетителей Web – сайта относится
 - а. размещение ссылок в Web- каталогах;
 - б. регистрация в тематических Web – серверах;
 - в. информационное наполнение сайта;
 - г. регистрация сервера в поисковых системах.

7. Экономическая оценка эффективности функционирования корпоративного сайта может быть определена как отношение
 - а. полных затрат на реализацию к полученному доходу;
 - б. полученного дохода к полным затратам на реализацию;
 - в. эксплуатационных затрат к единовременным;
 - г. полученного дохода к эксплуатационным затратам.

Примеры вопросов для опроса:

1. Перечислите нормативно-правовые акты, регулирующие электронную коммерческую деятельность по вопросу подключения и использования Интернет.
2. Раскройте умение позиционировать электронное предприятие общественного питания на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями.
3. Опишите основные отличия электронной коммерции от традиционной.
4. Какие общие экономические выгоды получают участники электронной коммерции при создании веб-сайта?
5. Какие существуют варианты выхода в электронную коммерцию традиционного предприятия?
6. Опишите «Электронный бизнес» в социальных сетях.
7. Информационная безопасность электронного бизнеса и проведение обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры.
8. Раскройте риски деятельности в сфере электронного бизнеса для организаций.
9. Опишите основные тенденции развития и особенности мобильного электронного бизнеса.
10. Критерии и показатели, характеризующие деятельность в электронном бизнесе, способность разработки ценовой политики организации по продвижению товаров и услуг в Интернет.
11. Методы предупреждения информационно-компьютерных угроз в электронном бизнесе.

Примеры тем групповых дискуссий:

1. Возникновение сетевой экономики.
2. Последствия создания сетевого экономического пространства.
3. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность.
4. Применение интернет-технологий во внутреннем информационном пространстве организаций.
5. Сетевая экономика в России.
6. Разделение сетей по уровню интеграции.
7. Принципы функционирования и развития сетевой экономики.
8. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность организаций.
9. Электронный бизнес и его влияние на развитие экономики региона, страны.
10. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса.
11. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, посредничество.
12. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.
13. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики.
14. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция.

Примеры типовых заданий для контрольной работы:

1. Рассчитать оценку экономической эффективности работы сайта организации, если известно следующее:
 - реализация проекта выполнялась в течение 2 лет;
 - единовременные затраты на реализацию проекта составили: 200 000 руб.;
 - эксплуатационные затраты на реализацию проекта составили: в первый год – 90 000 руб., во второй год 85 000 руб.;
 - доходы, полученные в результате реализации проекта, составили: в первый год – 1 500 000 руб., во второй год 2 000 000 руб.
2. Рассчитать экономическую эффективность интернет-рекламы, если известно следующее:
 - месячное число хостов (уникальных IP) сайта составили 23 523;
 - из них по рекламной ссылке перешли 3,28%;
 - число хитов равно 123 406.
3. Рассчитать оценку экономической эффективности работы сайта, если известно следующее:
 - реализация проекта выполнялась в течение 2 лет;

- единовременные затраты на реализацию проекта составили: 340 000 руб.;
- эксплуатационные затраты на реализацию проекта составили: в первый год – 190 000 руб., во второй год 200 000 руб.;
- доходы, полученные в результате реализации проекта, составили: в первый год – 2 500 000 руб., во второй год 4 000 000 руб.

4. Рассчитать экономическую эффективность интернет-рекламы организации, если известно следующее:

- месячное число хостов (уникальных IP) сайта составили 14 846;
 - из них по рекламной ссылке перешли 5,46%;
- число хитов равно 149 735

Тематика докладов:

1. Предпосылки возникновения и распространения электронной коммерции
2. Внедрение системы электронного бизнеса
3. Роль электронного бизнеса в ресторанном бизнесе
4. Анализ российского сегмента участников электронного бизнеса.
5. Покупательские предпочтения пользователей сети интернет.
6. Использование показателя совокупной стоимости владения (TotalCostofOwnership, TCO) информационными системами при оценке альтернативных IT-проектов.
7. Моделирование и прогнозирование оборота на рынке электронного бизнеса
8. Динамика оборота и аудитории Интернета в 2000-2021 гг.
9. Прологарифмированная динамика оборота общественного питания и аудитории Интернета в 2000-2021 гг.
10. Коммуникативные характеристики Интернета в современном бизнесе
11. Управление взаимоотношениями с клиентами в сфере электронного бизнеса
12. Маркетинговая информационная система электронного бизнеса
13. Организация маркетинговых исследований в Интернете
14. Инструменты и средства проведения исследований в Интернете
15. Поиск информации в Интернете
16. Методы привлечения конечных пользователей на сайты.
17. Использование поисковых систем для продвижения продуктов и услуг экономического субъекта.
18. Сайты поддержки существующего бизнеса. Базы знаний по выпускаемой продукции.
19. Торговые системы в Интернет. Общие принципы функционирования. Требования к безопасности транзакций. Решения по проведению платежей и доставке товаров.
20. Системы и способы расчетов в Интернет, механизмы оплаты и приема платежей. Платежные системы в Интернет. Общие принципы функционирования. Обеспечение безопасности финансовых операций.
21. Организация тесного взаимодействия с потребителями. Кастомизация общения. Директ маркетинг

22. Организация торговых площадок в Интернет. Обзор российских торговых площадок.
23. Законодательство в области электронной коммерции и Интернет.
24. Структурный обзор корпоративных сайтов предприятий Краснодарского края в сети Интернет.

Структура зачетного билета

<i>Наименование оценочного материала</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i>	<i>15</i>
<i>Вопрос 2</i>	<i>15</i>
Практическое задание	10

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения	ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем использования ресурсов и ожидаемой ценностью	Знает верно и в полном объеме: информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа Умеет верно и в полном объеме: применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев	Продвинутый
		ПК-4. Определение направлений развития организации	ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	Знает верно и в полном объеме: сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа Умеет верно и в полном объеме: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами.	
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-3. Анализ, обоснование и выбор	ПК-3.3 Оценка эффективности каждого	Знает с незначительными замечаниями:	Повышенный

		решения	варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем	информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа Умеет с незначительными замечаниями: применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев;	
		ПК-4. Определение направлений развития организации	ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	Знает с незначительными замечаниями: сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа. Умеет с незначительными замечаниями: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами.	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения	ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем	Знает на базовом уровне, с ошибками: информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа Умеет на базовом уровне, с ошибками: применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев.	Базовый

		ПК-4. Определение направлений развития организации	ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	Знает на базовом уровне, с ошибками: сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа Умеет на базовом уровне, с ошибками: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами.	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»	ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения	ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем	Не знает на базовом уровне: информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа Не умеет на базовом уровне применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев.	Компетенции не сформированы
		ПК-4. Определение направлений развития организации	ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации	Не знает на базовом уровне: сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа. Не умеет на базовом уровне: представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами.	

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра экономики и цифровых технологий

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.07 Управление электронным бизнесом

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

направление (профиль) программы
Экономика и управление на предприятии (организации)

Уровень высшего образования Бакалавриат

Краснодар – 2024 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Цель дисциплины заключается в изучении основных достижений в области телекоммуникаций, сетевых структур, информационных систем, которые дают возможность существенно повысить эффективность развития экономического субъекта и создать принципиально новые направления его развития

Задачи дисциплины:

- изучить теоретические и практические знания по различным видам современной предпринимательской деятельности с использованием Интернета и мобильных устройств в сфере электронного бизнеса;
- изучить основные сетевые средства электронного бизнеса;
- изучить основы управления web-сервером и создание web-сайтов в глобальной сети;
- освоить современные системы управления базами данных в бизнесе;
- создавать модели электронных магазинов на базе современных программных средств.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
	<i>Раздел 1. Основные понятия электронного бизнеса</i>
1.	Тема 1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества
2.	Тема 2. Виды и модели электронного бизнеса
3	Тема 3. Электронные платёжные системы
	<i>Раздел 2. Продвижение товаров у услуг в сети Интернет</i>
4.	Тема 4. Электронный маркетинг и электронная реклама
5.	Тема 5. Информационная инфраструктура электронного бизнеса
6.	Тема 6. Стандарты электронного бизнеса
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е. / 108 часа.	

Форма контроля – зачет с оценкой.

Составитель:

к.к, доцент кафедры экономики и цифровых технологий Л.В. Кухаренко