

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 22.07.2026 14:47:23

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 - 2026 г.

Краснодар – 2025 г.

Составитель:

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

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры экономики и цифровых технологий, протокол № 8 от 20.03.2025 г.

# СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                                  |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....</b>                                                                                                               | <b>4</b>  |
| 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         |
| <b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>                                                                                                                           | <b>6</b>  |
| <b>III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ</b><br><b>ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>                                                                  | <b>11</b> |
| РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА .....                                                                                                                                   | 11        |
| ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....                                                                                                                    | 12        |
| ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ .....                                                                                                                       | 12        |
| ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ",<br>НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                               | 12        |
| ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ<br>ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ<br>ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ..... | 12        |
| МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                                             | 13        |
| <b>IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>                                                                                    | <b>13</b> |
| <b>V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ</b><br><b>И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>              | <b>13</b> |
| <b>VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И</b><br><b>ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ .....</b>                                                       | <b>14</b> |
| <b>АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>                                                                                                             | <b>28</b> |

# 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                                                                   | <b>3 ЗЕТ</b>                   |                 |
| Объем дисциплины в акад. часах                                                                         | <b>108</b>                     |                 |
| Промежуточная аттестация:<br>форма                                                                     | Зачет с оценкой                | Зачет с оценкой |
| <b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>                          | 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) | -         | -         |
| <b>Самостоятельная работа (СР), всего:</b>                                                        | <b>72</b> | <b>88</b> |
| 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<br>(код и наименование компетенции) | Индикаторы достижения компетенций<br>(код и наименование индикатора)                                                                      | Результаты обучения<br>(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. <b>Знает</b> информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                                             |                                                                                                                                           | ПК-3.3. У-1. <b>Умеет</b> применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа<br>ПК-3.3. У-2. <b>Умеет</b> 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. <b>Знает</b> сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|                                                             |                                                                                                                                           | ПК-4.3. У-1. <b>Умеет</b> представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами<br>ПК-4.3. У-2. <b>Умеет</b> применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа<br>ПК-4.3. У-3. <b>Умеет</b> 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

| №<br>п/<br>п | Наименование раздела, темы дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Трудоемкость, академические часы |                      |                      |                         |                                          | Индикаторы достижения компетенций | Результаты обучения<br>(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 5    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                  |                      |                      |                         |                                          |                                   |                                         |                                                                                                            |                  |                                                                                     |       |
| 1.           | <b>Тема 1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества</b><br>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<br>ПК-4.3                        | ПК-3.3. 3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3. 3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3. | О.               |                                                                                     | -     |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |   |     |    |                  |                                                                                                          |       |      |       |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|-----|----|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------|-------|
| 2. | <b>Тема 2. Виды и модели электронного бизнеса</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3.3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3.3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3. | О.    | К.   | Д.    |
| 3. | <b>Тема 3. Электронный маркетинг и электронная реклама и их роль для предприятий</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3.3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3.3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3. | Гр.д. | К.   | Ан.О. |
| 4. | <b>Тема 4. Информационная инфраструктура электронного бизнеса</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3.3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3.3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>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)                                             | -  | -  | - | - | -    | -   |  |  |  |  |  |
|  | <b>Итого</b>                                                                                   | 18 | 16 | - | - | 72/2 | 108 |  |  |  |  |  |

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

Таблица 3.1

| №<br>п/<br>п | Наименование раздела, темы дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Трудоемкость, академические часы |                      |                      |                         |                                          |       | Индикаторы достижения компетенций | Результаты обучения<br>(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, Катг | Всего |                                   |                                                                                                            |                                        |                  |                                                                                     |
| Семестр 6    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                  |                      |                      |                         |                                          |       |                                   |                                                                                                            |                                        |                  |                                                                                     |
| 1.           | <b>Тема 1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества</b><br>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<br>ПК-4.3                  | ПК-3.3. З-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3. З-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3. | О.                                     |                  | -                                                                                   |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |   |     |    |                  |                                                                                                            |       |      |       |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|-----|----|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------|-------|
| 2. | <b>Тема 2. Виды и модели электронного бизнеса</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3. 3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3. 3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3. | О.    | К.   | Д.    |
| 3. | <b>Тема 3. Электронный маркетинг и электронная реклама и их роль для предприятий</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3. 3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3.3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>ПК-4.3. У-3.  | Гр.д. | К.   | Ан.О. |
| 4. | <b>Тема 4. Информационная инфраструктура электронного бизнеса</b><br>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<br>ПК-4.3 | ПК-3.3. 3-1.<br>ПК-3.3. У-1.<br>ПК-3.3. У-2.<br>ПК-4.3. 3-1<br>ПК-4.3. У-1.<br>ПК-4.3. У-2<br>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)                                             | - | -  | - | - | -    | -   |  |  |  |  |  |
|  | <b>Итого</b>                                                                                   | 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/](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/](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](http://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. | <p>Для сайта <a href="http://www.stroyteh.ru">http://www.stroyteh.ru</a> определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</li> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                                          |
| 2. | <p>Войдите на сайт <a href="https://bim-bom.toys/">https://bim-bom.toys/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul> |
| 3. | <p>Войдите на сайт <a href="https://www.charuel.ru/">https://www.charuel.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                           |
| 4. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.baucentr.ru">http://www.baucentr.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                             |
| 5. | <p>Войдите на сайт <a href="https://onlinecontract.ru/">https://onlinecontract.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> </ul>                                                                                                      |



|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 6.  | <p>Войдите на сайт <a href="https://www.roseltorg.ru/">https://www.roseltorg.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul> |
| 7.  | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.inmarsys.ru">http://www.inmarsys.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>       |
| 8.  | <p>Войдите на сайт <a href="http://oho.ru">http://oho.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                         |
| 9.  | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.rossahar.ru">http://www.rossahar.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>       |
| 10. | <p>Войдите на сайт <a href="https://www.barahla.net/">https://www.barahla.net/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>   |
| 11. | <p>Войдите на сайт <a href="http://auction.ru">http://auction.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                 |
| 12. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.belfan.ru/">http://www.belfan.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> </ul>                                                                |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 13. | <p>Войдите на сайт <a href="https://kupiprodai.ru/">https://kupiprodai.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>             |
| 14. | <p>Войдите на сайт <a href="https://meshok.net/">https://meshok.net/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                   |
| 15. | <p>Войдите на сайт <a href="https://www.sberbank-ast.ru/">https://www.sberbank-ast.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul> |
| 16. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.aviatrans.ru">http://www.aviatrans.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>           |
| 17. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.kladoiskatel.ru">http://www.kladoiskatel.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>     |
| 18. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.krab.ru">http://www.krab.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                     |
| 19. | <p>Войдите на сайт <a href="https://chikiriki.ru/">https://chikiriki.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> </ul>                                                                                                                    |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 20. | <p>Войдите на сайт <a href="https://reserve.isource.ru/">https://reserve.isource.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>   |
| 21. | <p>Войдите на сайт <a href="https://shop.fckrasnodar.ru/">https://shop.fckrasnodar.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul> |
| 22. | <p>Войдите на сайт <a href="https://www.roseltorg.ru/">https://www.roseltorg.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>       |
| 23. | <p>Войдите на сайт <a href="https://zolotnuk.ru/">https://zolotnuk.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                 |
| 24. | <p>Войдите на сайт <a href="https://aravia.ru/">https://aravia.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                     |
| 25. | <p>Войдите на сайт <a href="https://auck.ru/">https://auck.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                         |
| 26. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.avito.ru/">http://www.avito.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика liveinternet определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> </ul>                                                                                                                               |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 27. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.books.ru">http://www.books.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика , установленного на сайте определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>                                                            |
| 28. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.aviatrans.ru">http://www.aviatrans.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                       |
| 29. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.books.ru">http://www.books.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>                   |
| 30. | <p>Войдите на сайт <a href="http://oborudka.ru">http://oborudka.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>                     |
| 31. | <p>Войдите на сайт <a href="http://oborudka.ru">http://oborudka.ru</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>                                                               |
| 32. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.lazurit-mebel.ru/">http://www.lazurit-mebel.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> |
| 33. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.lazurit-mebel.ru/">http://www.lazurit-mebel.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели..</p> <p>По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта:</p>                                                                                                                                                                                                             |

|     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• число повторных посещений;</li> <li>• посещаемость домашней страницы;</li> <li>• географию посещений страницы.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 34. | <p>Для сайта <a href="http://torg.alkar.net">http://torg.alkar.net</a> определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции.</li> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul>                                                                      |
| 35. | <p>Войдите на сайт <a href="http://www.3-porosenka.ru/">http://www.3-porosenka.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.</p> <p>Определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные структурные элементы в построении Web-сайта;</li> <li>• способы регистрации пользователей;</li> <li>• используемые платежные системы;</li> <li>• способы доставки товара;</li> <li>• способы маркетингового взаимодействия с потребителями</li> </ul> |

### ***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 | <b>Знает верно и в полном объеме:</b> информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа<br><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> 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                              | <b>Знает верно и в полном объеме:</b> сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа<br><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> 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                                                                                                       | <b>Знает с незначительными замечаниями:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Повышенный                   |

|                       |                            |                                                    |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                |
|-----------------------|----------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
|                       |                            | решения                                            | варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем                                                     | информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа<br><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> 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 | <b>Знает с незначительными замечаниями:</b> сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа.<br><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> 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. |                |
| <b>50 – 69 баллов</b> | <b>«удовлетворительно»</b> | ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения          | ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем                 | <b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа<br><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев.                                                                                                                                        | <b>Базовый</b> |

|                 |                       |                                                    |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                             |
|-----------------|-----------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|                 |                       | ПК-4. Определение направлений развития организации | ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации | <p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> 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.</p> |                             |
| менее 50 баллов | «неудовлетворительно» | ПК-3. Анализ, обоснование и выбор решения          | ПК-3.3 Оценка эффективности каждого варианта решения как соотношения между ожидаемым уровнем                 | <p><b>Не знает на базовом уровне:</b> информационные технологии (программное обеспечение), применяемые в организации, в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне</b> применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; проводить оценку эффективности решения с точки зрения выбранных критериев.</p>                                                                                                                                                          | Компетенции не сформированы |
|                 |                       | ПК-4. Определение направлений развития организации | ПК-4.3 Выявление, анализ и оценка несоответствия между параметрами текущего и будущего состояний организации | <p><b>Не знает на базовом уровне:</b> сбор, анализ, систематизация, хранение и поддержание в актуальном состоянии информации бизнес-анализа.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> 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.</p>                  |                             |

**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**

Год начала подготовки - 2026 г.

Краснодар – 2025 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:

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

**Форма контроля – зачет с оценкой.**

### Составитель:

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