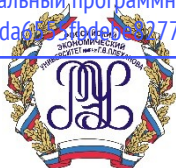



Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 26.09.2024 09:22:26  
Уникальный программный ключ:  
798bda61-4ad0-437768



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

УТВЕРЖДЕНО  
протоколом заседания Совета  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
от 28.05.2019 № 11  
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра бухгалтерского учета и анализа

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ДВ.02.01 УПРАВЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫМ БИЗНЕСОМ

Направление подготовки  
19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания  
Направленность (профиль) программы  
Технология и организация ресторанного дела  
для студентов приема 2020 г.

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар  
2019 г.

**Рецензенты:**

1. Приходько К.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Ищенко О.В., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и информационных технологий Краснодарского кооперативного института (филиала) Московского университета кооперации

**Аннотация рабочей программы дисциплины «Управление электронным бизнесом»:**

**Целью** изучения данной дисциплины является изучение современных концепций электронной торговли для развития, проектирования и реконструкции предприятий питания, а также установки критериев и показателей эффективности работы производства на основе Интернет технологий.

**Задачи** дисциплины: сформировать представление об основах функционирования информационных сетей, построенных на основе Интернет технологий; показать необходимость комплексного подхода к изучению Интернет технологий для комплексной автоматизации предприятий ресторанного дела; ознакомить студента с организацией межсоединений и распределенной системой повышения качества обслуживания клиентов за счет применения веб-сайтов в деятельности организаций общественного питания; рассмотреть особенности организации сетевой коммерции и электронного бизнеса в деятельности организаций общественного питания; изучить расчет экономической эффективности применения Интернет сетей для организации электронного бизнеса в ресторанном деле.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:



Р.Н. Фролов, к.т.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и анализа

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению кафедрой бухгалтерского учета и анализа. Протокол от 28.03.2019 № 7

Зав. КБУ, к.э.н., доцент



Н.В. Лактионова

(подпись)

Согласовано

Заведующий кафедрой КТП, к.э.н., доц



С.Н. Дьянова

(подпись)

Согласовано

Протокол заседания Учебно-методического совета от 18.04.2019 № 6

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>6</b>
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>9</b>
<b>III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....</b>	<b>18</b>
<b>IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>18</b>
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>35</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>40</b>
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>57</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>58</b>
<b>Лист регистрации изменений.....</b>	<b>63</b>
<b>Приложения:</b>	<b>64</b>
<b>Карта обеспеченности дисциплины</b>	

# **I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

## **1.1 Цель дисциплины**

Целью учебной дисциплины «Управление электронным бизнесом» является изучение современных концепций электронной торговли для развития, проектирования и реконструкции предприятий питания, а также установки критериев и показателей эффективности работы производства на основе Интернет технологий.

## **1.2 Учебные задачи дисциплины**

Задачами дисциплины являются:

1. Сформировать представление об основах функционирования информационных сетей, построенных на основе Интернет технологий.
2. Показать необходимость комплексного подхода к изучению Интернет технологий для комплексной автоматизации предприятий ресторанного дела.
3. Ознакомить студента с организацией межсоединений и распределенной системой повышения качества обслуживания клиентов за счет применения веб-сайтов в деятельности организаций общественного питания.
4. Рассмотреть особенности организации сетевой коммерции и электронного бизнеса в деятельности организаций общественного питания.
5. Изучить расчет экономической эффективности применения Интернет сетей для организации электронного бизнеса в ресторанном деле

## **1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)**

Дисциплина «Управление электронным бизнесом» основывается на знаниях полученных при изучении следующих дисциплин: «Информационные технологии», «Программные комплексы организационно-технологической деятельности ресторана».

Дисциплина «Управление электронным бизнесом» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана.

Для успешного освоения дисциплины «Управление электронным бизнесом», студент должен:

Знать:

- основы анализа информации, функционирующей в сфере общественного питания, с целью дальнейшего продвижения на рынок товаров и услуг данной сферы, с помощью современных Интернет технологий;
- инструментальные средства для обработки данных для продвижения ресторанного дела с помощью Интернет технологий;
- информационные технологии необходимые для ведения и продвижения товаров и услуг ресторанного дела с помощью средств электронного бизнеса.

Уметь:

- использовать для решения бизнес-задач ресторанного дела современные Интернет технологии;
- использовать современные информационные технологии и программные средства электронного бизнеса, для продвижения на современный рынок товаров и услуг ресторанного дела.

Владеть:

- навыками сбора, анализа и обработки данных для решения профессиональных задач ресторанного дела с помощью Интернет технологий;
- навыками использования Интернет технологий и программных средств электронного бизнеса, для обработки и продвижения информации о товарах и услугах ресторанного дела;

- навыками организации электронного бизнеса с целью продвижения товаров и услуг ресторанного дела и организаций общественного питания.

Изучение дисциплины «Управление электронным бизнесом» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Бизнес-моделирование предприятий общественного питания», «Инновации в ресторанном бизнесе», «Проектирование предприятий общественного питания».

#### 1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	144		
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего</b>	42,25	10,25	28,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	10	28
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные	14 (4)	4 (2)	8 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные (Ин)	28 (8)	6 (2)	20 (8)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	101,75	133,75	115,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРс)	101,75	130	115,75
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)		3,75	-

#### 1.5. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины в соответствии с видом профессиональной деятельности согласно учебного плана, на который ориентирована программа бакалавриата, должны быть решены следующие профессиональные задачи и сформированы следующие общепрофессиональные (ОПК) и профессиональные (ПК) компетенции:

ОПК-1 способностью осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий

Знать: технологию поиска, хранения, обработки и анализа информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий, с целью представления ее в требуемом формате

Уметь: осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий.

Владеть: навыками осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий с целью представления ее в требуемом формате

ПК-10 способностью определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж, владеть системой товародвижения и логистическими процессами на предприятиях питания

Знать: ассортимент продаваемой продукции производства и услуги внутри и вне предприятия питания, с целью анализа информации по результатам продаж и товародвижения, на основе которых будут приниматься решения в области контроля процесса продаж и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания

Уметь: определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам предприятия питания, а также анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания

Владеть: навыками анализа информации по результатам продаж и принятию решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами с использованием систем товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания

ПК-15 способностью осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, систематизировать и обобщать информацию

Знать: поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, с целью систематизации и обобщения информации

Уметь: осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, для систематизации и обобщения информации

Владеть: навыком поиска, выбора и использования новой информации в области развития потребительского рынка для систематизации и обобщения информации

ПК-16 способностью стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов

Знать: принципы развития стратегии предприятия питания с учетом множественных факторов для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков

Уметь: планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков

Владеть: навыками построения стратегии развития предприятия питания, с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков

## **1.6 Формы контроля**

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в расчете

педагогической нагрузки по дисциплине в виде следующих работ: устный опрос, контрольная работа, тест, реферат.

Промежуточная аттестация – зачет

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

### **1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Управление электронным бизнесом», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<b><i>Раздел 1. Принципы функционирования информационных сетей в ресторанном деле</i></b>			
Тема 1 Особенности функционирования сетевой экономики в организации общественного питания	Цели, задачи, предмет и метод дисциплины. Межпредметные связи дисциплины «Управление электронным бизнесом», ее роль и место в естественнонаучном цикле дисциплин по решению профессиональных задач организации общественного питания. Сетевая экономика в России. Основные понятия сетевой экономики. Возникновение сетевой экономики. Последствия создания сетевого экономического пространства в деятельности предприятий ресторанного дела. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность предприятий ресторанного дела. Применение Интернет технологий во внутреннем информационном пространстве ресторанного дела и организации общественного питания. Разделение сетей по уровню интеграции. Принципы функционирования и развития сетевой экономики в деятельности ресторанного дела. Факторы влияния глобальных сетей на социально-экономическую активность организации ресторанного дела. Электронный бизнес и его основные компоненты в продвижении товаров и услуг ресторанного дела.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	Входной контрольный тест, интерактивная лекция
Тема 2 Интернет технологии, как информационный ресурс продвижения ресторанного дела	Интернет технологии в продвижении ресторанного дела. Классификация продукции в электронном бизнесе. Информация в электронном бизнесе. Определение объемов информации. Характеристики информации ресторанного дела. Информационные правоотношения в электронном бизнесе на рынке ресторанного дела. Классификация информационных ресурсов ресторанов для представления их в Интернет. Рынок информационных услуг ресторанов. Сектора информационного рынка. Сектора Российского информационного рынка. Рынок интерактивных информационных услуг применяемых для продвижения ресторанного дела. Информационные посредники и конечные пользователи. Современные информационные технологии и программные средства для создания веб-сайтов ресторанов. Базовые технологии Интернет. Услуги, предоставляемые сетью Интернет в рамках электронного бизнеса. Новые виды информационных технологий.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	Лекция, практические занятия, кейс-метод, самостоятельная работа
<b><i>Раздел 2. Межсоединения и распределенная экономика в ресторанном деле</i></b>			
Тема 3 Организация	Межсоединение в автоматизации процесса обработки информации в ресторанном деле.		лекция,



межсоединений в сети Интернет для ресторанный дела	Уровни взаимодействия между компьютерами в сети Интернет, для продвижения товаров и услуг ресторанный дела. Межсетевой протокол IP. IP адреса, их классификация. Пример подключений локальной сети ресторанов в Интернет.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	практические занятия; кейс-метод, самостоятельная работа
Тема 4 Методика расчета стоимости межсоединений для оптимизации деятельности ресторанный дела	Расчеты за взаимопредоставляемые услуги внешними организациями для построения локальных сетей ресторана. Общая методика оценки стоимости построения сети ресторана. Характеристики различных видов соединений в сетях. Данные расчетов по методике определения стоимости межсоединений для различных сетевых технологий в организациях общественного питания. Разделение распределенной стоимости.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	Интерактивная лекция практические занятия, кейс-метод самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 5. Формирование ценовой политики на основе применения Интернет технологий для продвижения ресторанный дела в сети	Ценообразование на рынке применения Интернет технологий. Расчет цены на продвижение информационного продукта в ресторанный деле. Обобщенная схема товародвижения информационных продуктов и действующих видов цен. Структура взаимосвязей экономических показателей в сетевой экономике для оценки трудоемкости и себестоимости информационного продукта в ресторанный деле. Основные этапы ценообразования в глобальной сети. Необходимые условия рыночного ценообразования для ресторанный дела. Принципы установления цены на информационном рынке. Внешние факторы ценообразования на продвижение веб-сайтов ресторанов в Интернет. Внутренние факторы в ценообразовании деятельности веб-сайтов в ресторанный деле. Стратегия ценообразования. Ценовая тактика и страхование цен.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	интерактивное практическое занятие; самостоятельная работа, кейс-метод
<b><i>Раздел 3. Электронный бизнес и его преимущества для ресторанный дела</i></b>			
Тема 6. Отличительные особенности e-commerce и e-business в ресторанный деле	Категории электронного бизнеса и его особенности в ресторанный деле. Сфера применения электронной коммерции в организации и продвижении товаров и услуг в общественном питании. Новые элементы в современном бизнесе.	ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16	интерактивная лекция; интерактивное практические занятие; самостоятельная работа

<p>Тема 7. Торговые системы в Интернет для продвижения товаров и услуг ресторанов</p>	<p>Интернет – магазины, как разновидность продвижения товаров и услуг ресторанного дела. Преимущества. Недостатки. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет – магазинов ресторанов. Схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином ресторана. Виды торговых систем Интернет – магазинов в ресторанном деле. Обслуживание покупателей. Программное обеспечение Интернет – магазинов. Способы оплаты товаров в онлайн-ресторане. Способы доставки товара через онлайн сети ресторанов. Интернет аукционы. Типы аукционов. Схема работы аукциона. Товары, продаваемые на аукционах. Торговые площадки. Выгоды и риски участников онлайн-рынка ресторанного дела. Бизнес – модели торговых площадок ресторанов. Структура торговой площадки ресторана</p>	<p>ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16</p>	<p>практические занятия; самостоятельная работа, контрольная работа</p>
<p>Тема 8. Платежные системы в Интернете</p>	<p>Цифровая подпись в организации ресторанного дела. 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 чеки. Электронные деньги. Общая схема платежа с помощью электронных денег.</p>	<p>ОПК-1 ПК-10 ПК-15 ПК-16</p>	<p>презентация с обсуждением практические занятия; самостоятельная работа, тестирование</p>

### III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Управление электронным бизнесом» используются следующие образовательные технологии:

#### 1. Стандартные методы обучения:

лекции;

практические занятия, на которых обсуждаются и решаются практические решения ситуаций с помощью ИКТ, раскрываемые в лекциях;

самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных или устных заданий, работа с литературой.

#### 2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

анализ ситуационной задачи.

интерактивная лекция;

кейс-метод;

работа в малых группах;

метод взаимопомощи;

презентация с обсуждением.

### IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1. Литература

##### Основная литература:

1. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лапидус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная мысль). — ISBN 978-5-16-013607-3. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=344082>
2. Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355539>
3. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=353615>

##### Нормативно-правовые документы:

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации» Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (действующая редакция) [http://www.consultant.ru/law/podborki/informacionnaya\\_sistema/](http://www.consultant.ru/law/podborki/informacionnaya_sistema/)
2. Положение «О процедурах, подлежащих применению при утверждении споров о доменных именах». Утверждено координационным центром национального домена сети Интернет от 20.09.2012- Режим доступа: <http://ecommercelaw.ru/o-procedurah-podlezhashhih-primeneniju-pri-vozniknovenii-sporov-o-domennyh-imenah.html>
3. ГОСТ Р ИСО/МСЭК 10746-3-2001 Информационная технология. Взаимосвязь открытых систем. Управление данными и открытая распределенная разработка. Часть 3. Архитектура.- М: Госстандарт России, 2001.-17с.

##### 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, 2020. — 414 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-010676-2.- Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=344434>

2. 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°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. –Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358562>
3. Меняев, М. Ф. Цифровая экономика предприятия : учебник / М.Ф. Меняев. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1045031. - ISBN 978-5-16-015656-9. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=359324>

#### **4.2 Перечень информационно-справочных систем**

1. Информационная справочно-правовая система Консультант плюс (локальная версия)
2. Справочно-правовая система Гарант (локальная версия)
3. Информационно-правовая система «Законодательство России»  
<http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ»  
<http://kodeks.systems.ru>

#### **4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов**

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)
5. Лекториум - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России <https://www.lektorium.tv/>
6. Видеолекции <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>
7. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

#### **4.4. Перечень профессиональных баз данных**

1. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru>
2. Библиографическая и реферативная база данных Scopus  
<https://www.elsevier.com/solutions/scopus>
3. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
4. База данных Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека <https://www.rospotrebnadzor.ru/documents/documents.php>

#### **4.5. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Основы ресторанного дела – <http://www.prorestoran.com>
2. Оборудование для предприятий общественного питания – [www.oopht.ru](http://www.oopht.ru)
3. Официальный представитель фабрик-производителей ресторанной посуды, барного стекла, столовых приборов, барных и кухонных принадлежностей – <http://www.ina-int.ru>
4. Лекции «EngineeringMenu» - <https://multiurok.ru/files/liektsii-i-engineering-meniu.html>
5. Управление наполнением меню - menuengineering - [http://trade-drive.ru/services/analysis\\_restaurant\\_business/engineering\\_analysis/](http://trade-drive.ru/services/analysis_restaurant_business/engineering_analysis/)
6. Рестораны Москвы – [www.menu.ru](http://www.menu.ru)
7. Восточные кухни – [www.susi.ru](http://www.susi.ru)
8. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: дошкольное, общее, среднее профессиональное, высшее, дополнительное <http://window.edu.ru/>
9. Журнал «Ресторанные ведомости» <https://restoved.ru>
10. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
11. Проектирование предприятий общественного питания: особенности разработки

технологического проекта для кафе: <http://proektkafe.ru/articles/proektirovanie-predpriyatijobshchestvennogo-pitan/>

12. Нормы проектирования предприятий общественного питания (ресторан, общедоступная столовая, столовая закрытого типа, кафе, специализированное кафе, закусочная, специализированные закусочные, бар, буфет, магазин кулинарии): [http://tpgroup.su/normy\\_proektirovaniya\\_predpriyatij\\_obshestvennogo\\_pitaniya1](http://tpgroup.su/normy_proektirovaniya_predpriyatij_obshestvennogo_pitaniya1)

#### **4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
4. PeaZip,
5. Adobe Acrobat Reader D

#### **4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

### **Раздел I. Принципы функционирования информационных сетей в ресторанном деле Тема 1. Особенности функционирования сетевой экономики в организации общественного питания**

**Литература: О-1, О-2, О-3, Д-1, Д-3.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

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 общественного питания.
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 общественного питания.
9. Электронный бизнес и его влияние на развитие ресторанного дела.
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.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. Что такое способность разработки ценовой политики организации общественного питания по продвижению информационно-коммуникационных технологий, товаров и услуг для ресторанной деятельности?

2. В чем заключается умение позиционировать электронное предприятие общественного питания на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и

осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-телекоммуникационной сети Интернет?

3. Что такое торговая площадка?

4. Для чего предназначена торговая площадка?

5. Чему должен следовать участник торгов?

6. Какие задачи ставит перед собой торговая площадка предназначенная для сферы общественного питания?

7. Что такое электронный каталог?

8. Какие информационные технологии используются в современном обществе?

9. Что характерно для проведения обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры предприятий общественного питания?

10. В чем проявляется взаимодействие информационных технологий и бизнеса направленного на развитие общественного питания и ресторанного дела?

11. Дайте определение способности разработки ценовой политики фирмы по продвижению информационно-коммуникационных технологий, товаров и услуг общественного питания

12. Дайте характеристику проведения обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры предприятий общественного питания .

### **Кейс-задания**

***Кейс-стади 1. Ключевые детерминанты развития национального интернета страны (Синета или... другой зоны Internet) как зоны электронной коммерции.***

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Для выполнения ситуационного задания необходимо последовательно выполнить следующие действия:

- зайти на сайт Администратора национального домена страны (например, для РФ – это Координационный центр национального домена сети Интернет, на котором представлен список аккредитованных регистраторов РФ);

- собрать краткую историческую справку по национальному домену: в каком году выделен, кто выступил инициатором, какой организации делегировано право управлять зоной национального домена, подробно описать правила регистрации доменных имен в национальной зоне (регистрация открыта резидентам или нерезидентам, разрешены двухуровневые или трехуровневые доменные имена, домены общего пользования второго уровня);

- провести сравнительный анализ аккредитованных регистраторов: количество, право можно купить или оно выдается, стоимость регистрации доменного имени на один год;

- оценить следующие детерминанты развития национальной зоны Интернета страны в динамике за три последних года: количество жителей страны, количество пользователей, уровень проникновения Интернета в стране, количество зарегистрированных доменных имен в разрезе типов доменов;

- сформулировать ключевые тенденции развития национальной зоны Интернета страны (краткий обзор распределение предпочтений по регистрации доменных имен в разрезе доменов gTLD, ccTLD и IDN на основе анализа статей).

### **Задания для входного тестирования**

1. Информационные ресурсы включают секторы...

- а) научно-технической и специальной информации;
- б) административный;
- в) классификационный;
- г) концептуальный.

2. Государственная политика управления информационными ресурсами подразумевает...
- а) применение рубрикаторов;
  - б) формирование вычислительных ресурсов;
  - в) доступность информационных ресурсов для всех членов общества;
  - г) исследование знаковых систем.
3. Информационные службы включают...
- а) классификационные языки;
  - б) индексы информационных таблиц;
  - в) формальные коммуникативные структуры;
  - г) центры распределения информации.
4. Государственную политику управления информационными ресурсами регламентируют документы...
- а) оценка и аттестация зрелости процессов создания и сопровождения программных средств и информационных систем;
  - б) концепция формирования и развития единого информационного пространства России и соответствующих государственных информационных ресурсов;
  - в) таблица территориальных делений библиотечного классификатора;
  - г) методические инструкции.
5. Информационно-поисковые системы используют языки...
- а) комбинированные;
  - б) научно-информационные;
  - в) дескрипторные;
  - г) графические.

## **Тема 2. Интернет технологии, как информационный ресурс продвижения ресторанного дела**

**Литература: О-1, О-2, О-3, Д-3.**

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Основные понятия электронного бизнеса.
2. Потребности организаций общественного питания в услугах информационного характера.
3. Классификация продукции в электронном бизнесе для продвижения ресторанного дела с помощью сети Интернет.
4. Информация для специалистов общественного питания в электронном бизнесе.
5. Определение объемов информации для продвижения Интернет-ресурса в сети, направленного на деятельность организаций общественного питания.
6. Характеристики видов Интернет-ресурсов эффективность которых может быть полезна в продвижении ресторанного дела.
7. Информационные правоотношения в электронном бизнесе.
8. Информационные Интернет-ресурсы для общественного питания.
9. Рынок информационных услуг по продвижению веб-сайтов.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. Что такое интернет-магазин?
2. Что влияет на спрос интернет-магазина?
3. Что такое интернет-маркетинг?
4. Какие элементы включает в себя интернет-маркетинг?

5. Что такое способность разработки ценовой политики фирмы по продвижению информационно-коммуникационных технологий, товаров и услуг?
6. В чем отличия Электронной коммерции от Электронного бизнеса?
7. Что такое интернет-аукцион?
8. Дайте анализ процесса расчетов цифровыми наличными.
9. В чем заключается стандарт SWIFT?
10. Банковские технологии реализованные в системе SWIFT.
11. Поясните понятие цифровых наличных.
12. Дайте характеристику технологии работы Интернет-
13. Системы на основе пластиковых карт.
14. Дайте характеристику карточной системы.
15. Охарактеризуйте преимущества и недостатки использования карточной системы для владельца карточки, для точки продаж, для банка.
16. Перечислите цели разработки Интернет проекта.
17. Раскройте алгоритм сайтпромоутинга для того или иного вида деятельности.

### **Кейс-задание**

#### **Кейс-стади 2. Принципы размещения предприятий общественного питания различных типов в сети Интернет.**

Изучить технико-экономическое обоснование проекта и разработать рекомендации по размещению общедоступных предприятий общественного питания в сети Интернет.

Изучить особенности Интернет-сайтов предприятий общественного питания, предприятий общественного питания при производственных предприятиях, административных учреждениях, учебных заведениях, при зрелищных предприятиях и спортивных сооружениях, при домах отдыха, санаториях, пансионатах, детских лагерях и др.

Разработать проект Интернет-сайта предприятия общественного питания. Провести технико-экономическое обоснование проекта.

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Отчет по ситуационному заданию должен включать следующие элементы:

- сравнительная характеристика содержания адресов IP.v.4 и IP.v.6;
- историческая справка по тестированию IP.v.6;
- рейтинг и ТОП стран (регионов) по выделению IP.v.6 на настоящий момент.

## **Раздел 2. Межсоединения и распределенная экономика в ресторанном деле**

### **Тема 3. Организация межсоединений в сети Интернет для ресторанного дела**

**Литература: О-1, О-2, О-3, Д-1, Д-3.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Виды и краткая характеристика компьютерных сетей, их общие черты и отличия. Технологии обмена информацией в компьютерных сетях (клиент-серверные системы).
2. Характеристика сети Интернет как информационно-технологической среды электронного бизнеса.
3. Технологии, протоколы и сервисы сети Интернет.
4. Особенности создания и функционирования Интранет и Экстранет сетей.
5. Информационная безопасность электронного бизнеса в сети Интернет
6. Межсоединение.
7. Уровни взаимодействия между компьютерами в Интернет.



8. Межсетевой протокол IP.
9. IP адреса, их классификация.
10. Пример подключения локальной сети организации к Интернет.
11. Управление потоковыми процессами и регулирование коммерческой деятельности.
12. Правовое регулирование электронного бизнеса в сети Интернет

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

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 для предприятия общественного питания (ресторана) ?
5. Какие существуют варианты выхода в электронную коммерцию традиционного предприятия (ресторана)?
6. Опишите «Электронный бизнес» в социальных сетях, для продвижения ресторанного дела.
7. Информационная безопасность электронного бизнеса и проведение обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры предприятий общественного питания.
8. Раскройте риски деятельности в сфере электронного бизнеса для организаций, участвующих в сфере общественного питания.
9. Опишите основные тенденции развития и особенности мобильного электронного бизнеса.
10. Критерии и показатели, характеризующие деятельность в электронном бизнесе, способность разработки ценовой политики ресторана по продвижению товаров и услуг в Интернет.
11. Методы предупреждения информационно-компьютерных угроз в электронном бизнесе.
12. Способы защиты от киберпреступности.

#### ***Кейс-стади 3. Представленность доменных имен IDN в разрезе стран.***

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Отчет по ситуационному заданию должен включать следующие элементы:

- справка по выделению доменов IDN: история выделения доменов, общее количество доменов, управляющая организация (выделяющая и разрабатывающая правила регистрации);
- правила регистрации доменных имен в разрезе стран;
- рейтинг и ТОП-10 зарегистрированных имен в разрезе стран.

### **Тема 4. Методика расчета стоимости межсоединений для оптимизации деятельности ресторанного дела**

**Литература: О-3, Н-3, Д-3.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Что такое межсоединение?
2. На чем экономятся средства при использовании технологии групповой работы?
3. На основании каких документов следует осуществлять расчеты за взаимопредоставленные сетевые ресурсы?
4. Перечислите статьи затрат, учитываемые при расчете стоимости.
5. Проведите сравнительный анализ стоимости 1Гб трафика при использовании различных сетевых технологий.

6. Расчеты за взаимопредоставляемые услуги.
7. Общая методика оценки стоимости.
8. Работа в локальной сети.
9. Сбор информации для открытия Интернет-представительства предприятия общественного питания

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. Данные расчетов по методике определения стоимости межсоединений для различных сетевых технологий.
2. Разделение распределенной стоимости.
3. Межсоединение.
4. Уровни взаимодействия между компьютерами в Интернет.
5. Межсетевой протокол IP.
6. IP адреса, их классификация.
7. Пример подключения локальной сети организации общественного питания к Интернет.
8. Принципы работы Интернета. Структура глобальной сети Интернет.
9. Взаимодействие пользователя с Интернет
10. Структура и основные функции электронных магазинов.
11. Разработка, размещение и поддержка сайта Интернет-магазина.
12. Корпоративный веб-сайт, его роль в коммерческой деятельности организаций общественного питания.
13. Эффективность баннерной рекламы

### **Тематика рефератов (творческих проектов)**

1. Характеристики различных видов соединений в сетях.
2. Организация расчетов с провайдерами интернет-услуг
3. Методика расчета стоимости межсоединений
4. Расчеты за взаимопредоставляемые услуги.
5. Характеристики различных видов соединений в сетях.
6. Данные расчетов по методике определения стоимости межсоединений для различных сетевых технологий.
7. Разделение распределенной стоимости.

### **Кейс-задание**

#### ***Кейс-стади 4. Основные тенденции развития виртуального рынка для торговых предприятий общественного питания (ресторанов).***

Ситуационное задание предполагает исследование заявленной проблемы в Internet и выдается индивидуально или группе слушателей (2-3 человека). Защита задания проводится в форме коллективной презентации, а результаты исследования оформляются в виде файла с расширением «.ppt». Обязательны ссылки на источники информационных данных.

Анализируются российские виртуальные организации, работающие в сфере общественного питания на рынке категории B2C

В проекте должны найти отражение ответы на следующие вопросы:

- через поисковую систему выйти на 10-12 виртуальных магазинов определенной специализации;
- сформулировать отличия ассортимента виртуальных магазинов от ассортимента традиционных торговых предприятий;
- провести анализ уровня цен и идентифицировать ориентацию магазина на определенный сегмент потребителей;
- сформулировать выводы по преобладающим формам оплаты, по условиям доставки и используемым электронным платежным системам;

- идентифицировать (определить) используемую модель комплекса маркетинга и модель электронной коммерции.

**Кейс-стади 5. Разработать веб-сайт предприятия общественного питания (ресторана)**

Составить схемы реализации всех основных бизнес – процессов разрабатываемого предприятия. Дидактическая единица: позиционирование предприятия и формализация бизнес – процессов, логистика. Производство. Продажи. Прием и обслуживание Маркетинг, обеспечение операционной деятельности.

Обосновать выбор расчетных показателей, характеризующих протекание основных бизнес – процессов и создать систему оценки их эффективности. Принятые решения обосновываются в процессе защиты отчета по созданию веб-сайта.

**Контрольная работа**

**Вариант №1**

1. Рассчитать оценку экономической эффективности работы сайта ресторана, 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 сети ресторанов, 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.

**Вариант №2.**

2. Рассчитать оценку экономической эффективности работы сайта ресторана, 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.

3. Рассчитать экономическую эффективность Интернет рекламы сети ресторанов, 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

**Тема 5. Формирование ценовой политики на основе применения Интернет технологий для продвижения ресторанного дела в сети**

**Литература: О-2, О-3, Д-2.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Виды цен на информационном рынке.
2. Расчет цены информационного продукта.
3. Обобщенная схема товародвижения информационных продуктов и действующих видов цен.

4. Возможность государства влиять на ценообразование на информационном рынке.
5. Основные этапы ценообразования в глобальной сети.
6. Необходимые условия рыночного ценообразования.
7. Принципы установления цены на информационном рынке.
8. Внешние факторы ценообразования.
9. Организация розничной торговли в сети Интернет организациями общественного питания.
10. Управление цепочками поставок организаций общественного питания на рынке электронного бизнеса.
11. Организация логистической системы для сети ресторанов (кафе)

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. Модель назначения цен в ресторанном деле для электронного бизнеса
2. Виды цен на информационном рынке ресторанного дела.
3. Расчет цены информационного продукта на продвижение товаров и услуг ресторанов в сети.
4. Обобщенная схема товародвижения информационных продуктов и действующих видов цен на основе Интернет технологий.
5. Структура взаимосвязей экономических показателей в сетевой экономике для оценки трудоемкости и себестоимости информационного продукта.
6. Основные этапы ценообразования в глобальной сети: необходимые условия рыночного ценообразования.
7. Принципы установления цены на информационном рынке. Внешние факторы ценообразования.
8. Возможность государства влиять на ценообразование на информационном рынке.
9. Внутренние факторы ценообразования: цели и методы ценообразования на рынке Интернет технологий в ресторанном деле.
10. Стратегия ценообразования в сети: ценовая тактика и страхование цен в ресторанном деле

### **Раздел 3. Электронный бизнес и его преимущества для ресторанного дела**

#### **Тема 6. Отличительные особенности e-commerce и e-business в ресторанном деле**

#### **Литература: О-1, О-2, Д-2.**

#### **Вопросы для самопроверки**

1. Категории электронного бизнеса.
2. Сфера применения электронной коммерции.
3. Новые элементы в современном ресторанном бизнесе.
4. Услуги общественного и частного потребления в ресторанном бизнесе на основе Интернет технологий.
5. Интернет – магазины ресторанов. Преимущества. Недостатки.
6. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет – магазинов ресторанов.
7. Схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином. Виды торговых систем Интернет – магазинов ресторанов.
8. Обслуживание покупателей.
9. Характеристики программного обеспечения Интернет – магазинов для ресторанного дела. Способы оплаты товара.
10. Способы доставки товара.
11. Интернет аукционы.

12. Типы аукционов.
13. Схема работы аукциона.
14. Товары, продаваемые на аукционах.
15. Торговые площадки в ресторанном деле.
16. Выгоды и риски участников рынка.
17. Бизнес – модели торговых площадок.
18. Структура торговой площадки для продвижения ресторанного дела.
19. Компоненты, реализация которых важна для всех типов площадок в ресторанном деле.

#### **Вопросы для устного опроса:**

1. Структура Интернет;
2. Структура аудитории Интернет;
3. Особенности e-commerce;
4. Особенности e-business.

#### **Кейс-задача 6**

##### **Создать формы на сайте ресторана для следующей ситуации.**

Вы работаете в компании, которая хочет узнать, как обстоят дела с их новым продуктом. Для этого вы создаете форму-опрос, где присутствуют разные стандартные поля типа: имя, фамилия, возможность выбрать («флажки») нравится продукт клиенту или нет и т.д. Но есть небольшая проблема. Вы размещаете шесть чуть видоизмененных вариантов формы на шести разных сайтах фирм, которые распространяют ваш новый продукт. И вам нужно знать, что и откуда пришло?

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. Бизнес модели сайтов ресторанов.
2. Этапы создания Web – сайта ресторанов. Финансирование продвижения товаров ресторанов в сети.
3. Исполнители проекта веб-сайта ресторана.
4. Выбор поставщика услуг.
5. Выбор хостинга для размещения Web – сервера для ресторана.
6. Доменное имя. Процедура регистрации доменного имени.
7. Принципы первоначального привлечения посетителей на сайт ресторана.
8. Принципы удержания посетителей Web – сайтов ресторанов.
9. Организация обратной связи с аудиторией Web – сервера.
10. Методы идентификации пользователей ресторанов в сети Интернет.
11. Методы получения и обработки статистических данных о поведении посетителей веб-сайтов ресторанов.
12. Счетчики, устанавливаемые на Web – сайт ресторана. Оценка экономической эффективности работы сайта ресторана.

#### **Тематика рефератов:**

1. E-commerce
2. E-business
3. Анализ рынка электронной коммерции
4. Анализ российского рынка электронного бизнеса и его специфика в ресторанном деле
5. Ведущие игроки ресторанного дела на российском рынке электронного бизнеса
6. Организация электронного бизнеса в сфере общественного питания (на примере кафе, ресторана).
7. Особенности финансовых расчетов с применением электронного бизнеса для организаций общественного питания и ресторанов.

## Тема 7. Торговые системы в Интернет для продвижения товаров и услуг ресторанов

### Литература: О-1, О-2, Д-1.

#### Вопросы для самопроверки:

1. Интернет-представительства для ресторанного дела.
2. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет-представительств ресторанов.
3. Схема взаимодействия покупателя с виртуальным представительством ресторана. Виды торговых систем.
4. Обслуживание покупателей ресторанов с применением технологии электронного бизнеса.
5. Характеристики программного обеспечения Интернет – магазинов.
6. Характер рекламной кампании фирмы в Интернете. Разновидности рекламы в Интернете.
7. Баннерная реклама и ее преимущества для ресторанного дела.
8. Поиск системы и каталоги в Интернете.
9. E-mail реклама для продвижения товаров и услуг организаций общественного питания.
10. Списки рассылки и дискуссионные листы.
11. Эффективность рекламы в Интернете для ресторанного дела.

#### Вопросы для устного опроса:

1. Способы оплаты товара через веб-сайт ресторана.
2. Способы доставки товара через веб-сайт ресторана.
3. Интернет аукционы.
4. Типы аукционов.
5. Схема работы аукциона.

#### Тематика рефератов:

1. Торговые площадки для эффективного функционирования ресторанов.
2. Выгоды и риски участников электронного рынка ресторанного дела.
3. Бизнес – модели торговых площадок.
4. Структура торговой площадки.
5. Компоненты, реализация которых важна для всех типов площадок.
6. Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организаций общественного питания.
7. Организация и размещение заказов на электронных площадках, организациями общественного питания

#### Кейс- задача

Обратились основатели кафе с желанием увеличить посещаемость заведения. Один из лучших инструментов продвижения в Интернете для заведений являются социальные сети, которые приводят новых посетителей, прогревают текущую аудиторию, вовлекают в участие в мероприятиях. В этом кейсе необходимо выяснить как собрать аудиторию, выявить конкурентов и сделать свое заведение одним из известных в городе.

На момент обращения у кафе нет сайта, есть только первая страница в социальных сетях. Необходимо собрать информацию по контенту и информацию, которая будет размещена в группе.

Необходимо оформить каждую страницу, чтобы новые пользователи могли быстро понять основные преимущества кафе и найти необходимую информацию:

- На обложку сообщества добавить фотографии, передающую атмосферу кафе.
- Добавить описание, перечисляющее отличительные черты и преимущества кафе;
- Добавить контактную информацию и адрес кафе;
- Создать отдельный альбом кафе (одно из главных преимуществ кафе), создать альбом с фотографиями гостей, чтобы пользователи видели посещаемость кафе;

- Создать электронное меню.

### **Контрольная работа**

Разработать и представить на проверку стартовую страницу гипотетической информационной системы (интернет-кафе, ресторана), реализованную как Web интерфейс, который содержит следующие обязательные элементы:

- иконы, символы, знаки;
  - многооконный режим;
  - всплывающие подсказки;
  - диалоговые окна;
  - проверка правописания.
- Теги HTML для верстки Web-документа

### **Тема 8. Платежные системы в Интернете**

**Литература: О-1, О-2, О-3, Д-1, Д-2, Д-3, Н-все**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Шифрование.
2. Цифровая подпись в организации ресторанного дела.
3. Протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей.
4. Методы обеспечения безопасности.
5. Протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей для посетителей ресторанов.
6. Схема взаимодействия участников платежей по стандарту SET.
7. Классификация платежных систем.
8. Кредитные системы.
9. Схема проведения платежей при помощи кредитных карт.
10. Дебетовые системы.
11. Электронные чеки.
12. Электронные деньги.
13. Общая схема платежа с помощью электронных денег в онлайн системах ресторанов.

#### **Вопросы для устного опроса:**

1. Схема взаимодействия участников платежей по стандарту SET.
2. Классификация платежных систем.
3. Кредитные системы.
4. Система обеспечения безопасности оплаты по кредитным картам, которая основана на шифровании с открытым ключом и разделением информации между участниками транзакции так, что ни один из них не обладает информацией целиком.
5. Текст в документе HTML, который обозначает ссылку на другую информацию в сети.
6. Программный интерфейс, используемый для интеграции приложений от разных производителей.
7. Системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юридические лица.
8. Сеть, объединяющая компьютеры в рамках одной организации, которая характеризуется высокой скоростью передачи данных между машинами пользователей и серверами.
9. Форма архитектуры клиент/сервер, реализация которой означает, что все данные хранятся и обрабатываются на сервере, а на стороне клиента выполняется лишь незначительная часть.
10. Сайт, предоставляющий информацию об индустриальной отрасли целиком, основных компаниях этой отрасли, ключевых индикаторах и параметрах состояния рынка ресторанного дела.

11. Модель организации взаимодействия между продавцами и покупателями в секторе B2B, проводящих постоянные сделки с относительно недорогими в сфере общественного питания.

### **Темы групповых и (или) индивидуальных творческих заданий презентаций (проектов)**

Номер варианта соответствует номеру по списку в журнале преподавателя.

1. Создание электронного магазина по продаже выпечки.
2. Разработка электронного магазина по реализации продуктов питания.
3. Разработка электронного магазина по реализации мясных изделий.
4. Создание электронного магазина по продаже кондитерских изделий.
5. Разработка электронного магазина по реализации еды быстрого приготовления.
6. Разработка электронного магазина по реализации хлебобулочных изделий.
7. Создание электронного магазина по продаже диетических продуктов.
8. Разработка электронной витрины кафе.
9. Создание электронного магазина столовая.
10. Разработка электронного магазина по оказанию услуг организации фуршетов.
11. Бизнес-модели и аутсорсинг ресторанной деятельности в электронной коммерции
12. Определение целевой аудитории электронного бизнеса и его форматирование. Конкурентная борьба за своего потребителя
13. Формирование и оцифровка ассортиментной матрицы. Работа с поставщиками
14. Виртуальный образ электронного проекта
15. Брендинг и продвижение электронного бизнеса ресторана
16. Правовое обеспечение электронного бизнеса в организациях общественного питания
17. Управление логистикой электронного бизнеса
18. Платёжные системы в электронном бизнесе
19. Финансовая стратегия и учёт в электронном бизнесе
20. Обеспечение качественного сервиса клиентам
21. Безопасность и снижение потерь в электронном бизнесе
22. Управление рабочей командой ресторана при выходе в электронный бизнес
23. Оценка эффективности электронного бизнеса для организаций общественного питания.

### **Тестовое задание**

1. Сетевая экономика может быть определена по формуле:
  - а. традиционная экономика = сетевая экономика + информационные ресурсы и технологии;
  - б. сетевая экономика = традиционная экономика + информационные ресурсы и технологии;
  - в. информационные ресурсы и технологии = традиционная экономика + сетевая экономика;
  - г. традиционная экономика = услуги сети Интернет + традиционная экономика.
2. К принципам развития и функционирования и развития сетевой экономики не относится
  - а. принцип полноты;
  - б. принцип обратного ценообразования;
  - в. принцип распределения;
  - г. принцип глобализации.
3. К информационным услугам в Интернет – экономике относят
  - а. вычислительную технику;



- б. программное обеспечение;
  - в. коммуникационное оборудование;
  - г. обучение и консультации.
4. К компонентам WorldWideWeb не относится
- а. CASE;
  - б. HTML;
  - в. CGI;
  - г. URL.
5. Физический уровень
- а. гарантирует доставку пакетов;
  - б. представляет собой сетевой протокол IP;
  - в. обеспечивает обслуживание прикладных программ;
  - г. описывает ту или иную среду передачи данных.
6. Технология ADSL это
- а. непосредственное коммутируемое соединение с провайдером по телефонным сетям через Интернет;
  - б. протокол передачи данных;
  - в. асимметричная цифровая абонентская линия;
  - г. протокол передачи данных.
7. К внешним факторам ценообразования можно отнести
- а. потребителей и рыночную среду;
  - б. потребительские свойства товара;
  - в. полезность товара;
  - г. замещаемость товара.
8. Параметрический метод ценообразования основан на
- а. оценке затрат производителя (продавца);
  - б. базируется на задаваемой величине прибыли;
  - в. основан на формировании цены на базе оценки и соотношения качественных параметров сетевых продуктов;
  - г. применяется для продукции и услуг, агрегируемых из уже существующих модулей, элементов, видов услуг.
9. EDI это
- а. сетевой протокол передачи данных;
  - б. наборы правил электронного оформления типовых деловых документов;
  - в. стандарт безопасности;
  - г. протокол передачи данных.
10. Категория электронной коммерции B2B включает в себя
- а. все уровни взаимодействия между компаниями;
  - б. электронную розничную торговлю;
  - в. взаимодействие государственных структур и потребителей;
  - г. взаимодействие потребителей для обмена коммерческой информацией.
11. Интернет – магазин относится к
- а. категории электронной коммерции B2B;
  - б. категории электронной коммерции B2C;
  - в. категории электронной коммерции C2C;
  - г. категории электронной коммерции B2A.
12. Голландский аукцион представляет собой
- а. торги с повышением цены;
  - б. торги с понижением цены;
  - в. торги по фиксированной цене;
  - г. закрытые торги.

## **1.8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)**

Для реализации дисциплины «Управление электронным бизнесом» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием. Все аудитории обеспечены выходом через Wi-Fi в Интернет, оснащенные учебной мебелью и предназначенные для проведения лекционных занятий. Все аудитории обеспечены выходом через Wi-Fi в Интернет, имеют возможности использования в учебном процессе видеопроекторного оборудования. имеют возможности использования в учебном процессе видеопроекторного оборудования для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, лаборатории, оснащенные лабораторным оборудованием, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1 Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов **очной формы обучения**

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, <b>ИК</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации, <b>Катт</b>	Консультация перед экзаменом, <b>КЭ</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, <b>Каттэкз</b>					
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы					лекции	практ. занятия			
<b>Раздел 1. Экономика информационных сетей в ресторанном деле</b>														
Тема 1 Особенности функционирования сетевой экономики в организации общественного питания	2			2							Лит., П.з	12		Вх.к. Тест. ИЛ
Тема 2 Интернет технологии, как информационный ресурс продвижения ресторанного дела	2			2							Лит., П.з	12		КМ МВП РМГ
<b>Раздел 2. Межсоединения и распределенная экономика в ресторанном деле</b>														
Тема 3 Организация	2	4		6							Лит., П.з	12		КМ МВП

межсоединений в сети Интернет для ресторанных дел														<i>РМГ</i>
Тема 4 Методика расчета стоимости межсоединений для оптимизации деятельности ресторанных дел	<i>2</i>	<i>4</i>		<i>6</i>	<i>2</i>						<i>Лит., П.з</i>	<i>12</i>		<i>ИЛ КМ МВП РМГ</i>
Тема 5 Формирование ценовой политики на основе применения Интернет технологий для продвижения ресторанных дел в сети	<i>2</i>	<i>4</i>		<i>6</i>		<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>12</i>		<i>ИПР КМ</i>
<b>Раздел 3. Электронный бизнес и его преимущества для ресторанных дел</b>														
Тема 6 Отличительные особенности e-commerce и e-business в ресторанном деле	<i>2</i>	<i>6</i>		<i>8</i>	<i>2</i>	<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>ИЛ ИПЗ КМ РМГ</i>
Тема 7 Торговые системы в Интернет для продвижения	<i>2</i>	<i>6</i>		<i>8</i>		<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>РМГ КМ КР</i>

товаров и услуг ресторанов														
Тема 8. Платежные системы в Интернете		4		4		2					<i>Лит., П.з</i>	13,75		<i>РМГ ПсО</i>
<b>Итого:</b>	<b>14</b>	<b>28</b>		<b>42</b>	4	8	-	0,25				101,75		
<b>Курсовая работа</b>	-	-	-	-			-					-	-	
<b>Зачет</b>	-	-	-	-			-					-		
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>14</b>	<b>28</b>		<b>42</b>			-	0,25				101,75		144

Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов **заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Таблица 5.2 Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов **заочной формы обучения**

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз					
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы					лекции	практические занятия			
<b>Раздел 1. Экономика информационных сетей в ресторанном деле</b>														
Тема 1 Особенности функционирования сетевой экономики в организации общественного питания	<i>1</i>			<i>1</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>Вх.к. Тест. ИЛ</i>
Тема 2 Интернет технологии, как информационный ресурс продвижения ресторанного дела	<i>1</i>			<i>1</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>КМ МВП РМГ</i>
<b>Раздел 2. Межсоединения и распределенная экономика в ресторанном деле</b>														
Тема 3 Организация межсоединений в сети Интернет для ресторанного дела		<i>1</i>		<i>1</i>		<i>1</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>КМ МВП РМГ</i>
Тема 4 Методика расчета стоимости межсоединений для оптимизации		<i>1</i>		<i>1</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>ИЛ КМ МВП</i>

деятельности ресторанного дела														<i>РМГ</i>
Тема 5 Формирование ценовой политики на основе применения Интернет технологий для продвижения ресторанного дела в сети	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>	<i>1</i>						<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>ИПР КМ</i>
<b>Раздел 3. Электронный бизнес и его преимущества для ресторанного дела</b>														
Тема 6 Отличительные особенности e- commerce и e- business в ресторанном деле	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>	<i>1</i>						<i>Лит., П.з</i>	<i>16</i>		<i>ИЛ ИПЗ КМ РМГ</i>
Тема 7 Торговые системы в Интернет для продвижения товаров и услуг ресторанов		<i>1</i>		<i>1</i>		<i>1</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>18</i>		<i>РМГ КМ КР</i>
Тема 8. Платежные системы в Интернете		<i>1</i>		<i>1</i>								<i>16</i>		<i>РМГ ПсО Тест</i>
<b>Итого:</b>	<i>4</i>	<i>6</i>		<i>10</i>	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>-</i>	<i>0,25</i>				<i>130</i>	<i>3,75</i>	
<b>Курсовая работа</b>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>			<i>-</i>					<i>-</i>	<i>-</i>	
<b>Зачет</b>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>			<i>-</i>					<i>-</i>		
<b>Всего по дисциплине</b>	<i>4</i>	<i>6</i>		<i>10</i>			<i>-</i>	<i>0,25</i>				<i>130</i>	<i>3,75</i>	<i>144</i>

Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов **очно-заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.3

Таблица 5.3 Тематический план изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» для студентов **очно-заочной формы обучения**

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, <b>ИК</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации, <b>Катт</b>	Консультация перед экзаменом, <b>КЭ</b>	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, <b>Каттэкз</b>					
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					лекции					практ. занятия				
<b>Раздел 1. Экономика информационных сетей в ресторанном деле</b>														
Тема 1 Особенности функционирования сетевой экономики в организации общественного питания	<i>1</i>			<i>1</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>Вх.к. Тест. ИЛ</i>
Тема 2 Интернет технологии, как информационный ресурс продвижения ресторанного дела	<i>1</i>	<i>2</i>		<i>3</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>КМ МВП РМГ</i>
<b>Раздел 2. Межсоединения и распределенная экономика в ресторанном деле</b>														
Тема 3 Организация межсоединен	<i>1</i>	<i>2</i>		<i>3</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>15</i>		<i>КМ МВП</i>



ий в сети Интернет для ресторанный дела														<i>РМГ</i>
Тема 4 Методика расчета стоимости межсоединений для оптимизации деятельности ресторанный дела	<i>1</i>	<i>4</i>		<i>5</i>							<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>ИЛ КМ МВП РМГ</i>
Тема 5 Формирование ценовой политики на основе применения Интернет технологий для продвижения ресторанный дела в сети	<i>2</i>	<i>2</i>		<i>4</i>	<i>2</i>	<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>15</i>		<i>ИПР КМ</i>
<b><i>Раздел 3. Электронный бизнес и его преимущества для ресторанный дела</i></b>														
Тема 6 Отличительные особенности e-commerce и e-business в ресторанный деле	<i>2</i>	<i>4</i>		<i>6</i>	<i>2</i>	<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>ИЛ ИПЗ КМ РМГ</i>
Тема 7 Торговые системы в Интернет для		<i>2</i>		<i>2</i>		<i>2</i>					<i>Лит., П.з</i>	<i>14</i>		<i>РМГ КМ КР</i>

продвижения товаров и услуг ресторанов														
Тема 8. Платежные системы в Интернете		4		4		2					<i>Лит., П.з</i>	15,75		<i>РМГ ПсО Тест</i>
<b>Итого:</b>	<b>8</b>	<b>20</b>		<b>28</b>	4	8	-	0,25				115,75		
<b>Курсовая работа</b>	-	-	-	-			-					-	-	
<b>Зачет</b>	-	-	-	-			-					-		
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>8</b>	<b>20</b>		<b>28</b>			-	0,25				115,75		144

\*Формы самостоятельной работы студентов определены в Методическом указании по проведению практических работ и организации самостоятельной работы по дисциплине «Управление электронным бизнесом» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания, направленность (профиль) программы «Технология и организация ресторанного дела».

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.3

<b>Сокращение</b>	<b>Вид работы</b>
Лит.	Работа с учебной и научной литературой
П.з.	Самостоятельное выполнение практических заданий
И.л.	Интерактивная лекция
Ипз	Интерактивное практическое занятие
Вх.кТест.	Входной контрольный тест
РМГ	Работа в малых группах
МВП	Метод взаимопомощи
КМ	Кейс-метод
Тест.	Тестирование
ПсО	Презентация с обсуждением
КР	Контрольная работа

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление электронным бизнесом» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Фонд оценочных средств хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Управление электронным бизнесом» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Управление электронным бизнесом», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

### 1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

#### Примеры тестов для контроля знаний

1. Место, где заключаются сделки между продавцом и покупателем и осуществляется проведение финансово-торговых транзакций это
  - а. Интернет – магазин;
  - б. торговая площадка;
  - в. Интернет – аукцион;
  - г. информационный портал.
2. Протокол SSL обеспечивает
  - а. беспроводную передачу данных;
  - б. работу прикладных программ;
  - в. проведение расчетов между финансовыми, коммерческими организациями;
  - г. шифрование передаваемых через Интернет данных .
3. При выдаче пластиковой карты клиенту осуществляется ее
  - а. авторизация;
  - б. персонализация;
  - в. аутентификация;
  - г. идентификация.
4. Кредитная организация, осуществляющая взаиморасчеты между участниками платежной системы по поручению процессингового центра это
  - а. расчетный банк платежной системы;
  - б. банки-эквайеры;
  - в. банк-эмитент;
  - г. платежная система.
5. В общей схеме платежа с помощью электронных денег не участвует
  - а. плательщик;
  - б. эмитент;
  - в. процессинговый центр;
  - г. получатель платежа.
6. Услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках через Интернет осуществляет
  - а. Интернет – банкинг;
  - б. Интернет – страхование;
  - в. Интернет – трейдинг;
  - г. Интернет площадка.
7. Проводить осуществление коммунальных платежей позволяет
  - а. Интернет – банкинг;
  - б. Интернет – трейдинг;

- в. Интернет – страхование;
  - г. Интернет площадка.
8. Оценка эффективности функционирования сайта является
- а. первым этапом построения сайта;
  - б. вторым этапом построения сайта;
  - в. третьим этапом построения сайта;
  - г. четвертым этапом построения сайта .
9. Реализация сайта является
- а. первым этапом построения сайта;
  - б. вторым этапом построения сайта;
  - в. третьим этапом построения сайта;
  - г. четвертым этапом построения сайта .
10. 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.
11. 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.
12. Основной показатель эффективности Интернет рекламы рассчитывается по формуле:
- а.  $CTR = \{\text{число кликов}\} / \{\text{число показов}\}$  ;
  - б.  $CTR = \{\text{число показов}\} / \{\text{число кликов}\}$  ;
  - в.  $CTR = \{\text{число заинтересованных посетителей}\} / \{\text{общее число посетителей}\}$  ;
  - г.  $CTR = \{\text{общее число посетителей}\} / \{\text{число заинтересованных посетителей}\}$  .
13. Для динамической рекламы CTR колеблется
- а. от 10% до 15%;
  - б. от 15% до 30%;
  - в. от 0,5% до 10%;
  - г. от 0,1% до 3% .
14. Построение бизнеса в Интернете требует значительных инвестиций для чего необходимо ...
- а) определять источники финансирования
  - б) определить исполнителей проекта
  - в) произвести оценку эффективности продвижения сайта в Интернет
  - г) определить рекламу сайта

## 2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Управление электронным бизнесом» не предусмотрена курсовая работа.

## 3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Возникновение сетевой экономики. Последствия создания сетевого экономического пространства
2.	Понятие сетевой экономики. Разделение сетей по уровню интеграции.
3.	Принципы функционирования и развития сетевой экономики
4.	Потребности общества в услугах информационного характера.
5.	Классификация продукции в Интернет экономике

6.	Информация в Интернет экономике. Определение объемов информации. Характеристики информации
7.	Информационные правоотношения в Интернет экономике. Классификация информационных ресурсов для ресторанного дела
8.	Рынок информационных услуг. Сектора информационного рынка
9.	Рынок интерактивных информационных услуг.
10.	Структура информационного рынка
11.	Информационные посредники и конечные пользователи.
12.	Новые виды информационных технологий
13.	Современные информационные технологии. Базовые технологии Интернет. Услуги, предоставляемые сетью Интернет
14.	Межсоединение. Уровни взаимодействия между компьютерами в Интернет. Межсетевой протокол IP.
15.	IP адреса, их классификация. Пример подключения локальной сети организации к Интернет
16.	Методика расчета стоимости межсоединений
17.	Виды цен на информационном рынке.
18.	Расчет цены информационного продукта
19.	Обобщенная схема товародвижения информационных продуктов и действующих видов цен
20.	Основные этапы ценообразования. Необходимые условия рыночного ценообразования
21.	Принципы установления цены на информационном рынке. Внешние факторы ценообразования
22.	Внутренние факторы ценообразования. Цели и методы ценообразования
23.	Стратегия ценообразования. Ценовая тактика и страхование цен
24.	Политика распределения. Канал сбыта. Эффективность. Преимущества и недостатки
25.	Категории электронной коммерции. Сфера применения электронной коммерции. Новые элементы в современном бизнесе
26.	Интернет - магазины. Преимущества. Недостатки. Требования, предъявляемые покупателями к организации Интернет - магазинов
27.	Схема взаимодействия покупателя с виртуальным магазином. Виды торговых систем Интернет - магазинов
28.	Характеристики программного обеспечения Интернет - магазинов. Способы оплаты товара. Способы доставки товара
29.	Аукцион. Типы аукционов. Схема работы аукциона. Товары, продаваемые на аукционах
30.	Виды торговых площадок. Выгоды и риски участников рынка.
31.	Бизнес - модели торговых площадок организаций общественного питания
32.	Структура торговой площадки. Компоненты, реализация которых важна для всех типов площадок
33.	Методы обеспечения безопасности. Шифрование.
34.	Цифровая подпись
35.	Протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей
36.	Классификация платежных систем. Кредитные системы. Схема проведения платежей при помощи кредитных карт.
37.	Дебетовые системы. Электронные чеки.
38.	Электронные деньги. Общая схема платежа с помощью электронных денег
39.	Интернет – банкинг. Преимущества и недостатки Интернет – банкинга
40.	Интернет – трейдинг. Электронный брокер
41.	Системы прямого доступа. Их преимущества и недостатки.
42.	Интернет страхование и организация общественного питания в сети Интернет
43.	Бизнес модели сайтов. Финансирование Интернет-сайтов для ресторанного дела
44.	Этапы создания Web – сайта.
45.	Исполнители проекта. Выбор поставщика услуг.
46.	Выбор места размещения Web – сервера
47.	Доменное имя. Процедура регистрации доменного имени.
48.	Принципы первоначального привлечения посетителей на сайт
49.	Принципы удержания посетителей Web – сайтов.
50.	Организация обратной связи с аудиторией Web – сервера
51.	Методы идентификации пользователей.
52.	Методы получения и обработки статистических данных о поведении посетителей
53.	Счетчики, устанавливаемые на Web - сайт

54.	Оценка экономической эффективности работы сайта
55.	Характер рекламной кампании фирмы в Интернете.
56.	Преимущества рекламы в Интернете
57.	Разновидности рекламы в Интернете. Баннерная реклама.
58.	Поисковые системы и каталоги в Интернете. E-mail реклама.
59.	Списки рассылки и дискуссионные листы. Эффективность рекламы в Интернете.
60.	Электронные платежные системы. Эмитенты и эквайеры
61.	Процессинговый центр
62.	Платежная система. Кредитные и дебетовые платежные системы
63.	Микропроцессорные и пластиковые карты
64.	Виды пластиковых карт. Смарт-карты
65.	Соотношение «стоимость/эффективность». POS-терминалы.
66.	Эволюция платежных систем. Электронные наличные. Принципы построения платежных систем на микропроцессорных картах
67.	Технологические основы и технические средства создания платежных систем. Организация оплаты с использованием кредитной карты.
68.	Эффективность организации платежных систем на базе пластиковых карт
69.	Платежные системы с предварительной авторизацией
70.	Платежные системы для микроплатежей. Перспективы электронных платежных систем
71.	Методы повышения потребительской ценности товаров и услуг в электронном бизнесе.
72.	Динамика экономических показателей в сфере электронного бизнеса, ориентированного на бизнес-партнера
73.	Методы повышения конкурентоспособности в электронном бизнесе
74.	Электронное управление закупками.
75.	Виртуальные предприятия и объединения
76.	Изменение информационной инфраструктуры субъектов экономической деятельности общественного питания

### Практические задания к зачету

1.	<p>Войдите на сайт <a href="https://www.quay.com.au/">https://www.quay.com.au/</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> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>
2.	<p>Войдите на сайт <a href="http://drurybuildings.com/">http://drurybuildings.com/</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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>
3.	<p>Оценка окупаемости и доходности Web-сайта</p> <p>Предположим, что ресторан предполагает реализовать проект в сети Интернет. Известно, что только 3% посетителей станут покупателями товаров в нем.</p> <p>Определите, при известных цене товара (\$5) и числе посетителей (1000 чел.) возможный</p>

	доход от реализации товара через Интернет-?
<b>4.</b>	Анализ сайтов типа Интернет-магазин (кафе) по следующим параметрам: <a href="http://shizuku.com.au/">http://shizuku.com.au/</a> - цели и целевая аудитория сайта, соответствие содержания возможной цели; - оцените удобство навигации по сайту, - соответствие дизайна содержанию, - удобство оформления заказа.
<b>5.</b>	Создайте модель Web-сайта ресторан с помощью одного из конструкторов
<b>6.</b>	Найти Интернет сайты электронных предприятий (ресторанов, кафе) (по заданной сфере товаров и услуг) и идентификация их деятельности
<b>7.</b>	Составьте ассоциативный ряд поисковых запросов для веб-сайта, занимающегося продажей кулинарных изделий в Краснодаре. У магазина есть оффлайн-магазин.
<b>8.</b>	Проведение исследований, необходимых для разработки маркетинговой стратегии ресторана, входящего на электронный рынок и оценки бизнес-плана
<b>9.</b>	Разработка рекламы, которая может быть использована для рекламы разрабатываемого проекта Интернет-предприятия (например, кафе, ресторан, столовая).
<b>10.</b>	Разработка финансового плана для разрабатываемого проекта Интернет-предприятия.
<b>11.</b>	Войдите на сайт <a href="http://www.ilbucoristorante.it/">http://www.ilbucoristorante.it/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: <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> В ответ включите скриншоты: - главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа
<b>12.</b>	Войдите на сайт <a href="https://www.tripadvisor.ru/">https://www.tripadvisor.ru/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: <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> В ответ включите скриншоты: - главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа
<b>13.</b>	Войдите на сайт <a href="https://www.afisha.ru/krasnodar/restaurants/">https://www.afisha.ru/krasnodar/restaurants/</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции и выполните его классификацию в рамках модели.. По данным счетчика, установленного на сайте, определите для домашней страницы сайта: <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> В ответ включите скриншоты: - главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа
<b>14.</b>	«Исследование структуры и перечня услуг, представленных на сайте фронт-офиса ресторана по типу «Интернет-магазин» (исследование по следующим направлениям: посещаемость сайта, место в рейтингах, индекс цитирования, оценка посетителей; внешнее оформление, навигация, содержание, структура; наличие дополнительных сервисов; условия оплаты, условия доставки товаров, формы оформления заказа и др.)
<b>15.</b>	Сравнительная характеристика основных способов оплаты товаров и услуг в электронной коммерции» (характеристика способов оплаты, используемых в электронной коммерции:



	оплата наличными, кредитными картами, Интернет-банкинг, с использованием платежных систем, телебанкинг или платежи с использованием war-технологии; сравнительная характеристика платежных систем: Assist, PayCash, CyberPlat, WebMoney
<b>16.</b>	Исследование электронных торговых площадок типа B2B» (сравнительный анализ электронных торговых площадок типа B2B; примеры реализации)
<b>17.</b>	Сформулируйте бизнес-идею по созданию Интернет-бизнеса в сфере B2C (кафе) - дайте обоснование бизнес-идеи, в частности определите модель получения доходов при реализации вашей бизнес-идеи; - разработайте структуру Интернет-бизнеса, опишите все элементы, составляющие структуру Интернет-бизнеса; составьте организационный план реализации бизнес-идеи (определите поэтапно виды работ, необходимые для реализации бизнес-идеи); составьте техническое задание по реализации бизнес-идеи; рассчитайте примерные затраты по реализации бизнес-идеи
<b>18.</b>	Сформулируйте бизнес-идею по созданию Интернет-бизнеса в сфере C2C , сфера общественное питание, дайте обоснование бизнес-идеи, в частности определите модель получения доходов при реализации вашей бизнес-идеи; разработайте структуру Интернет-бизнеса, опишите все элементы, составляющие структуру Интернет-бизнеса; составьте организационный план реализации бизнес-идеи (определите поэтапно виды работ, необходимые для реализации бизнес-идеи); составьте техническое задание по реализации бизнес-идеи; - рассчитайте примерные затраты по реализации вашей бизнес-идеи
<b>19.</b>	Сформулируйте бизнес-идею по созданию Интернет-бизнеса в сфере B2B (кафе) - дайте обоснование бизнес-идеи, в частности определите модель получения доходов при реализации вашей бизнес-идеи; разработайте структуру Интернет-бизнеса, опишите все элементы, составляющие структуру Интернет-бизнеса; составьте организационный план реализации бизнес-идеи (определите поэтапно виды работ, необходимые для реализации бизнес-идеи); составьте техническое задание по реализации бизнес-идеи; рассчитайте примерные затраты по реализации вашей бизнес-идеи;
<b>20.</b>	Организация работы электронных торговых площадок системы B2B для ресторанов. Создать модель Интернет-витрины ресторана
<b>21.</b>	Войдите на сайт <a href="https://ugosti.com/stan">https://ugosti.com/stan</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: <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> В ответ включите скриншоты: <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>
<b>22.</b>	Войдите на сайт <a href="https://ugosti.com/troy_cafe">https://ugosti.com/troy_cafe</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: <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> В ответ включите скриншоты: <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>
<b>23.</b>	Войдите на сайт <a href="https://ugosti.com/fishka">https://ugosti.com/fishka</a> Определите принадлежность сайта к той или иной модели взаимодействия субъектов систем электронной коммерции. Определите: <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> В ответ включите скриншоты:

	<p>- главной страницы  - страницы регистрации  - страницы оформления заказа</p>
<b>24.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://eda.yandex/">https://eda.yandex/</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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы  - страницы регистрации  - страницы оформления заказа</p>
<b>25.</b>	<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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы  - страницы регистрации  - страницы оформления заказа</p>
<b>26.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="http://zakazrf.ru/">http://zakazrf.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы  - страницы регистрации  - страницы оформления заказа</p>
<b>27.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://faitid.org/">https://faitid.org/</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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы  - страницы регистрации  - страницы оформления заказа</p>
<b>28.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://etpgpb.ru/">https://etpgpb.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы</p>

	<p>- страницы регистрации - страницы оформления заказа</p>
<b>29.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://mega64.ru/">https://mega64.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа</p>
<b>30.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://leboard.ru/">https://leboard.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа</p>
<b>31.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.teport.de">http://www.teport.de</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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа</p>
<b>32.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="http://fandeco.ru/">http://fandeco.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы - страницы регистрации - страницы оформления заказа</p>
<b>33.</b>	<p>Войдите на сайт <a href="https://www.bizon32.ru/">https://www.bizon32.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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <p>- главной страницы - страницы регистрации</p>

	- страницы оформления заказа
34.	<p>Войдите на сайт <a href="http://www.elec.ru/">http://www.elec.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>
35.	<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> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>
36.	<p>Войдите на сайт <a href="https://oborudka.ru/">https://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>● методы работы с посетителями сайта.</li> </ul> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> <li>методы работы с посетителями сайта.</li> </ul>
37.	<p>Войдите на сайт <a href="https://lazurit-mebel.ru/">https://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> <p>В ответ включите скриншоты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- главной страницы</li> <li>- страницы регистрации</li> <li>- страницы оформления заказа</li> </ul>

#### 4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

##### Вопросы для опроса по теме занятия

1. Определение электронной коммерции.
2. Электронная коммерция и традиционная торговля. Сходства и различия.
3. Основные модели электронной коммерции: B2B, B2C, B2A, C2A, C2C.
4. Электронные платежные системы.
5. Примеры успешных проектов электронной коммерции.
6. Перспективы развития электронной коммерции в России.

7. Определение Интернет-маркетинга.
8. Основные элементы комплекса Интернет-маркетинга: Товар, Цена, Продвижение, Место продаж.
9. Преимущества Интернет-маркетинга.
10. Ограничения Интернет-маркетинга.
11. Безопасность. Влияние Интернет-маркетинга на бизнес.
12. Информационная маркетинговая система.
13. Основные компоненты маркетинговой информационной системы: внутренняя система учета, система маркетингового наблюдения, система маркетинговых исследований и система поддержки принятия маркетинговых решений.
14. Организация маркетинговых исследований: задачи, этапы, средства и методы получения информации в среде Интернет.
15. Первичные и вторичные маркетинговые исследования.
16. Определение целевой аудитории сайта.
17. Основные характеристики целевых посетителей.
18. Способы сбора информации о целевой аудитории сайта.
19. Привлечение целевых посетителей (продвижение сайта).
20. Поисковая оптимизация как один из этапов продвижения сайта.
21. Реклама на тематических сайтах: Прописывание на тематических сайтах.
22. Изменение описания в зависимости от тематики сайта.
23. Реклама на поисковых сайтах: Прописывание сайта в поисковых системах.
24. Анализ эффективности. Контекстная реклама.
25. SEOоптимизация (SearchEnginesOptimization).
26. Оптимизация контента.
27. Заголовки и названия страниц:
28. Определение целевой аудитории. Выделение ключевых слов.
29. Анализ их на поисковых системах.
30. Оптимизация заголовков по полученным сведениям.
31. Повышение рейтинга страниц: Улучшение форматирования и акцентирования.
32. Мета-теги. Ключевые слова и описания: Определение целевой аудитории. Выделение ключевых слов.
33. Анализ их на поисковых системах. Оптимизация ключевых слов и описания страниц.
34. Особенности применения: Определение веса ключевых слов на странице.
35. Действующие ограничения.
36. Продвижение сайта. Повышение индекса цитирования: Ссылочное ранжирование.
37. Оценка ссылочного бюджета. Приемы раскрутки сайта, рейтинги. Услуги оптимизации сайтов.
38. Продвижение сайтов и традиционная оффлайн реклама.
39. Методы продвижения сайтов за пределами Интернет: реклама в СМИ, наружная реклама, реклама на визитках сотрудников и владельцев фирм.

## 5. Типовые задания к практическим работам

### Практическая работа 1

Рассчитать оценку экономической эффективности работы сайта, 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.

### Практическая работа 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.

### Практическая работа 3

на тему: Разработка и создание Web-страниц с помощью конструкторов сайтов.

Цель: Научиться создавать Web-страницы с помощью редактора создания сайтов.

#### I. Теоретический материал.

WebPageMaker – это программа, для создания и редактирования web-страниц, без знания HTML языка.

WebPageMaker очень простой в использование визуальный редактор. С его помощью можно добавлять на страницу текст, векторные элементы, графические файлы, видео в разных форматах, таблицы, web-формы и другие элементы страниц.

Основные возможности:

- Очень простое передвижение объектов в визуальном редакторе;
- Создание и легкое управление сайтом с несколькими страницами;
- Возможность импорта любой внешней web-страницы для редактирования в программе;
- Создание неограниченное количество сайтов;
- Множество функций: создание эскизов изображений, флэш слайд-шоу, аудио/видео, использование javascript эффектов и т.д.;
- Встроенные шаблоны сайтов для быстрого начала создания сайта;
- Для предварительного просмотра веб-страниц в веб-браузере достаточно сделать один клик;
- Встроенный FTP клиент для быстрой загрузки веб-страниц на сервер.
- Публикация веб-сайтов в интернете за один клик.
- Возможность использования каскадных таблиц стилей(CSS), чтобы контролировать отображение текста на сайте.
- Совместимость со всеми видами браузеров.

Для работы в данной программе необходимо:

1. Запустить данную программу. На экране появится окно программы.
2. Прежде чем создать сайт, необходимо настроить саму страницу. Для этого нужно нажать правую кнопку мыши, перейти в Свойства.

Если в Свойствах перейти на вкладку Вид, то можно задать цвет фона, выравнивание. Во вкладке Фон можно задать фоновый рисунок.

1. На верхней панели размещены вкладки такие как: Файл, Правка, Страница, Вставить, Формат, Упорядочить и Справка.

При переходе на вкладку Файл можно выбрать Новый сайт, Новый сайт из шаблона, Открыть, Сохранить, Сохранить как, Сохранить как резервную копию, Сохранить как шаблон, Просмотр в браузере, Опубликовать, Параметры страницы, Выход.

Вкладка Страница позволяет производить некоторые манипуляции со страницей, где можно выбрать Добавить новую страницу, Клонировать страницу, Удалить страницу, Свойства страницы.

Вкладка Вставить позволяет добавлять на страницы сайта различные компоненты, такие как текст, рисунок, фигура, панель навигации, таблица, объект, бегущая строка, рисунок-гиперссылка и так далее.

На вкладке Формат можно выбрать Стиль текстовых ссылок, Цвета и границы, Свойства, Свойства страницы.

Вкладка Упорядочить позволяет выносить на передний план, на задний план, выровнять по левому, по правому краю, по верху, по низу, группировать, разгруппировывать.

1. Под верхней панелью расположены компоненты.

При нажатии на кнопку Новый создается новый сайт.

При нажатии Текст на странице необходимо выделить область, где будет располагаться текст, который необходимо будет ввести.

При нажатии Рисунок необходимо выбрать папку в который находится рисунок, который будет размещен на странице.

При нажатии Панель навигации откроется окно, в котором нужно будет выбрать стиль панели навигации

При нажатии наФигура необходимо выбрать саму фигуру и выделить область, где она будет располагаться.

При нажатии Изменение цвета необходимо выбрать цвет и нажать на область где нужно изменить данный цвет.

При нажатии Просмотр созданная страница отобразится через браузер.

В меню справа расположена панель где отображается список страниц, а также список элементов которые расположены на данных страницах.

Как весь текст электронного пособия, так и его фрагменты могут быть подвергнуты всевозможным методам форматирования: выделены полужирным или курсивным начертанием, подчеркнуты, переведены в подстрочный или надстрочный индекс и так далее.

Также можно настроить цвет фона, границы, различные выравнивания, отступы и так далее.

В текст могут быть вставлены маркированные и нумерованные списки, изображения, гиперссылки, таблицы, а также различные элементы, такие как кнопки, выпадающие списки, текстовые поля и так далее. Кроме того, в электронное пособие можно вставлять ссылки на тесты. Для работы с электронным пособием необходим Интернет браузер. К браузерам относятся: Internet Explorer, Opera, Mozilla Firefox, Google Chrome и так далее. С помощью браузера можно просмотреть страницу, как она будет выглядеть, прежде чем разместить ее в интернете.

С помощью компонентов можно улучшить оформление узла и расширить его функциональные возможности. Однако есть один недостаток дополнительные функции могут не поддерживаться некоторыми браузерами, поэтому следует обратить особое внимание на проверку работоспособности web-страниц в различных браузерах.

II. Выполнение заданий:

1. Создать главную страницу сайта на произвольную тему. Например, Услуги Интернета:

- Оформление фона страницы;
  - Вставка рисунков, фото, текста, заголовков, фигур, бегущей строки.
2. Создать первую страницу, повторив оформление и вставку объектов.
2. Просмотр созданных страниц через браузер.

Практическая работа 4

Создание простейшего HTML-документа. Форматирование шрифта и абзаца

Цель работы:

- Научиться создавать простейший гипертекстовый документ средствами текстового редактора Блокнот.
- Научиться использовать теги форматирования шрифта и абзаца.

#### Задание на выполнение

1. Создать файл с гипертекстовым документом:

- Запустить редактор Блокнот, ввести текст:

Приветствую Вас на моей первой web-страничке!

- Сохранить файл в созданной папке. При сохранении, в окне диалога Сохранить как... в строке Тип файла: выбрать вариант Все файлы (\*.\*) , а в строке Имя файла задать имя с расширением .htm, например 1\_name.htm (где name – ваше имя)

- Закрыть документ, найти его пиктограмму в окне Мой компьютер или в окне программы Проводник.

- Открыть файл. Проанализировать, с помощью какого приложения отображается файл и как выглядит введенная фраза.

2. Ввести теги, определяющие структуру html-документа:

- С помощью контекстного меню открыть файл с помощью редактора Блокнот. Ввести приведенные ниже теги, в разделе заголовка документа (между тегами <TITLE></TITLE>)указать свою фамилию.

```
<HTML>
```

```
<HEAD><TITLE>Фамилия</TITLE>
```

```
</HEAD>
```

```
<BODY>
```

```
Приветствую Вас на моей первой web-страничке!
```

```
</BODY>
```

```
</HTML>
```

- Сохранить документ под тем же именем, обновить его отображение в браузере (выполнить Вид/Обновить или нажать кнопку Обновить на панели инструментов). Проанализировать произошедшие изменения в отображении документа.

3. Отредактировать документ:

- Вызвать меню браузера Вид/Просмотр HTML-кода и добавить после текста «Приветствую Вас на моей первой web-страничке!» текст подписи:

Студент группы NNN Фамилия Имя

Сохранить документ (но не закрывать) и обновить его просмотр в браузере.

- Используя одиночный тег<BR>, отредактировать документ так, чтобы подпись начиналась с новой строки, а Фамилия Имя – в следующей строке. Просмотреть в браузере новый вариант.

Внимание! После каждого изменения документ нужно сохранять, а просмотр в браузере начинать с обновления загрузки документа с помощью кнопки «Обновить» на панели инструментов.

4. Оформить фрагменты текста с помощью стилей Заголовков:

- Первую строку документа оформить стилем Заголовок 1-го уровня с помощью парного тега <H1> ...</H1>. Вторую строку оформить как Заголовок 6-го уровня, а третью как Заголовок 4-го уровня.

- Просмотреть документ в браузере, изменяя настройку отображения шрифтов (меню Вид / Размер шрифта / Самый крупный, Средний, Мелкий и Самый мелкий).

- Поменять стиль оформления первой строки на Заголовок 2 уровня, второй строки - на Заголовок 5 уровня, последней строки - на Заголовок 3-го уровня.

5. Выполнить форматирование шрифта:

- После строки Фамилия Имя добавить еще одну строку текста



Нас утро встречает прохладой.

В слове УТРО все буквы должны иметь разные цвета. В слове ПРОХЛАДОЙ оформить буквы ПРО – красным цветом, ОЙ – синим.

- Оформить строку с подписью (Студент группы NNN Фамилия Имя) курсивом, размер шрифта задать относительным изменением. Использовать теги <FONTSIZE=«+2»>и<I>

- Просмотреть полученный документ в браузере.

6. Выполнить форматирование абзацев:

- Создать новый документ 2\_name.htm, сохранить его в той же рабочей папке.

- Ввести текст (использовать копирование текста из документа 1\_name.htm):

```
<HTML>
```

```
<HEAD><TITLE>Фамилия</TITLE>
```

```
</HEAD>
```

```
<BODY>
```

```
Приветствую Вас на моей второй web-страничке! <BR> Монолог Гамлета
```

```
</BODY>
```

```
</HTML>
```

- Выровнять текст по центру.

- Ввести текст:

Быть иль не быть - вот в чем вопрос. Что благороднее: сносить удары неистовой судьбы - иль против моря невзгод вооружиться, в бой вступить. И все покончить разом...

- Оформить выравнивание абзаца по ширине.

- Ограничить абзац горизонтальными разделительными линиями сверху и снизу, используя тег <HR>.

- Скопировать монолог и разбить его на абзацы. Выровнять по центру.

Быть иль не быть - вот в чем вопрос.

Что благороднее: сносить удары

Неистовой судьбы - иль против моря

Невзгод вооружиться, в бой вступить

И все покончить разом...

- Сохранить документ.

- Просмотреть документ в окне браузера, изменяя размер окна.

7. Выполнить оформление списков:

- Создать новый документ 3\_name.htm, сохранить его в той же рабочей папке жесткого диска.

- Ввести текст:

```
<HTML>
```

```
<HEAD><TITLE>Фамилия</TITLE>
```

```
</HEAD>
```

```
<BODY>
```

```
Приветствую Вас на моей третьей web-страничке!
```

```
</BODY>
```

```
</HTML>
```

- Дополнить текст документа (между тегами <BODY>...</BODY>) следующим текстом:

Я знаю как оформлять:

Шрифты,

Заголовки,

Абзацы

- Оформить три последние строки как список нумерованный. Для этого использовать следующую конструкцию тегов:

```
<OL>
```

<LI> Шрифты, </LI>  
<LI> Заголовки, </LI>  
<LI> Абзацы </LI>  
</OL>

• Поменять оформление списка на список маркированный. Использовать теги <UL>, </UL>

• Создать «смешанный» список:

Я знаю как оформлять:

1. Шрифты

• Размер

• Цвет

• Гарнитуру

• Индексы

2. Заголовки

• От 1-го до 6-го уровня

3. Абзацы

• Выравнивание

• Разрыв строк внутри абзаца

• С использованием переформатирования.

## Задание для контрольной работы

### Контрольная работа №1

Создание макета сайта ресторана

Цели работы:

1. Повторение материала о web-дизайне

2. Закрепление практических навыков работы с web-сайтами;

3. Формирование умений создавать макет сайта с помощью возможностей

конструкторов сайтов.

Технология работы:

1. Подготовить и сохранить в отдельной папке «Сайт» материал для работы:

1. Логотип ресторана

2. Фотографии ресторана:

2-3 Фото здания (в графическом редакторе на изображении поместить полупрозрачный логотип!)

5-6 Фото любого помещения ресторана (в графическом редакторе на изображении поместить полупрозрачный логотип!)

3. Фотографии сотрудников (в графическом редакторе на изображениях поместить полупрозрачный логотип!):

Директор

Зам. Директора по работе с клиентами

Зам. Директора по развитию персонала

Администратор

(либо любой другой обслуживающий персонал)

4. Карту с расположением ресторана (Скопировать из интернета) (в графическом редакторе на изображении поместить полупрозрачный логотип!)

5. Фотографии услуг (room-service) (в графическом редакторе на

изображениях поместить полупрозрачный логотип!)

Открыть <https://www.wix.com>

Выполнить регистрацию на сайте

Выбрать категорию (соответственно варианту)

## **Критерии оценки контрольной работы**

- 2 балл – два задания выполнены правильно
- 1 балл – одно задание выполнено правильно
- 0 баллов - два задания не выполнены

## **Контрольная работа №2**

Разработать и представить на проверку стартовую страницу гипотетической информационной системы (интернет-ресторана), реализованную как Web интерфейс, который содержит следующие обязательные элементы:

- иконы, символы, знаки;
- многооконный режим;
- всплывающие подсказки;
- диалоговые окна;
- проверка правописания.

## **Критерии оценки контрольной работы №2**

- 2 балла Web интерфейс содержит 5 заданных элементов;
- 1 балл – Web интерфейс содержит 3 заданных элемента;
- 0,5 баллов – Web интерфейс содержит 1-2 заданных элемента;
- 0 баллов - задание не выполнено.

### **Тематика рефератов**

1. Предпосылки возникновения и распространения электронной коммерции
2. Внедрение системы электронного бизнеса в деятельность ресторанный дела
3. Роль электронного бизнеса в ресторанном бизнесе
4. Анализ российского сегмента участников электронного бизнеса в ресторанном деле.
5. Покупательские предпочтения пользователей сети интернет в сфере общественного питания.
6. Использование показателя совокупной стоимости владения (TotalCostofOwnership, TCO) информационными системами при оценке альтернативных IT-проектов.
7. Моделирование и прогнозирование оборота общественного питания на рынке электронного бизнеса
8. Динамика оборота общественного питания и аудитории Интернета в 2000-2016 гг.
9. Прологарифмированная динамика оборота общественного питания и аудитории Интернета в 2000-2016 гг.
10. Коммуникативные характеристики Интернета в ресторанном бизнесе
11. Управление взаимоотношениями с клиентами в сфере общественного питания
12. Маркетинговая информационная система электронного бизнеса в ресторанном деле
13. Организация маркетинговых исследований в Интернете для ресторанный дела
14. Инструменты и средства проведения исследований в Интернете
15. Поиск информации в Интернете
16. Методы привлечения конечных пользователей на сайты. Использование поисковых систем.
17. Сайты поддержки существующего ресторанный бизнеса. Базы знаний по выпускаемой продукции.
18. Торговые системы в Интернет. Общие принципы функционирования. Требования к безопасности транзакций. Решения по проведению платежей и доставке товаров.

19. Системы и способы расчетов в Интернет, механизмы оплаты и приема платежей. Платежные системы в Интернет. Общие принципы функционирования. Обеспечение безопасности финансовых операций.

20. Организация тесного взаимодействия с потребителями. Кастомизация общения. Директ маркетинг в ресторанном бизнесе

21. Организация торговых площадок в Интернет. Обзор российских торговых площадок.

22. Законодательство в области электронной коммерции и Интернет.

23. Структурный обзор корпоративных сайтов предприятий ресторанного бизнеса Краснодарского края в сети Интернет.

## 6. Примеры тестов для контроля знаний

1. Для эффективного использования доменного имени необходимо соблюдение ряда условий ...
  - а) имя должно быть легко запоминающимся, достаточно коротким, быть простым по написанию и т.д.
  - б) имя должно быть легко запоминающимся, достаточно длинным, быть сложным по написанию и т.д.
  - в) имя должно четко отражать название компании
  - г) имя должно быть связано с именем Интернет провайдера
2. Процессом оформления и поддержания доменных имен занимаются специальные организации. В России это
  - а) ОСАКО
  - б) Web-names
  - в) IBM
  - г) RIPN
3. К принципам первоначального привлечения посетителей на сайт можно отнести...
  - а) Регистрацию сервера в поисковых системах, Размещение ссылок в Web- каталогах, Размещение платной рекламы на серверах с целевой аудиторией и т.д.
  - б) Приобретение имени домена и регистрацию сервера в поисковых системах
  - в) Проведение тестирования сайта
  - г) Модель создания нового бизнеса
4. Поисковые системы с помощью поисковых машин производят ...
  - а) автоматический поиск новых ресурсов и их ручную индексацию
  - б) автоматический поиск новых ресурсов и их автоматическую индексацию
  - в) ручной поиск новых ресурсов и их ручную индексацию
  - г) ручной поиск новых ресурсов и их автоматическую индексацию
5. Как и поисковые сайты, каталоги используются посетителями Интернета для поиска
  - а) информации
  - б) электронной наличности
  - в) ручной индексации сайта
  - г) оплаты услуг
6. Интернет - каталоги представляют собой ...
  - а) иерархические базы знаний организованные по предметным областям
  - б) организованные иерархические базы знаний
    - в) иерархические базы данных, организованные по предметным областям
  - г) программы, индексирующие другие сайты
7. «Желтые страницы» (Yellow Pages) — аналог широко распространенных на Западе ...
  - а) телефонных справочников
  - б) телефонных компаний

- в) торговых площадок
  - г) средств массовой информации
8. Одним из направлений размещения ссылок на других серверах является ...
- а) обмен электронными денежными средствами
  - б) обмен посетителями
  - в) приобретение других серверов
  - г) обмен ссылками

## VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Управление электронным бизнесом» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Управление электронным бизнесом»

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Управление электронным бизнесом»

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция (заполняется в соответствии с учебным планом)	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические занятия (заполняется в соответствии с учебным планом)	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа (индивидуальные задания) (заполняется в соответствии с РПД)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным

	источникам и др.
Реферат (заполняется в соответствии с РПД)	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата

### **VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом,

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

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

**Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:**

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля для студентов очной и очно-заочной формы обучения

Расчет баллов по результатам текущего контроля очная форма - в 4 семестре, заочная форма в 6 семестре:

Форма проведения текущего контроля	Номер темы, выносимой на контроль	Максимальное количество работ, опросов на 1 студента в семестр	Количество баллов, максимально
Тестирование	1,8	1	11
Контрольная работа	4,7	1	4
Устный опрос по материалам интерактивной лекции	1,4,6	1	1
Устный опрос по материалам	5, 6	4	4

интерактивного практического занятия			
Всего			<b>20</b>

## 2) Критерии оценки заданий к практическим работам

### **Критерии оценки знаний студентов при выполнении тестового задания**

5 баллов: выставляется, если правильно выполнено тестовых заданий от 80 до 100%;

3 балла: выставляется, если правильно выполнено тестовых заданий от 40 до 79%;

1 балл: выставляется, если правильно выполнено тестовых заданий от 10 до 39%;

### **Критерии оценки знаний студентов на контрольной работе**

5 баллов: выставляется студенту, который выполняет все задания, при решении заданий применяет верную методику и показывает глубокие знания изученного материала.

4 балла: выставляется, если выполнены все задания, но не в полном объеме, т.е. при решении заданий применяется верная методика, но имеют место ошибки при решении либо выполнен один из требуемых пунктов решения (в задачах с подпунктами).

3 балла: заслуживает студент, который выполнил 50% заданий контрольной работы в полном объеме, с несущественными недочетами, остальные задания не выполнены.

## 3) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

### **Интерактивная лекция (ученик в роли учителя) – 1 балл:**

**1 балл** – выставляется студенту, если он полностью раскрыл тему лекции и подготовил презентацию;

**0,6 баллов** - выставляется студенту, если он полностью раскрыл тему лекции и подготовил презентацию, но не ответил на дополнительные вопросы преподавателя;

**0,3 балла** - выставляется студенту, если имели место неточности при изложении материала лекции, отсутствовала презентация.

### **Интерактивное практическое занятие - 1 балл:**

**1 балл** - выставляется студенту, если он принимал активное участие в обсуждении и решении заданий, его выводы и решения были верными;

**0,6 баллов** - выставляется студенту, если он принимал активное участие в обсуждении и решении заданий, в его выводах и решении были допущены несущественные ошибки;

**0,3 балла** - выставляется студенту, если он принимал участия в обсуждении задания, но решил задачу неверно.

### **Критерии оценки творческого рейтинга**

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Доклад или статья, участие в конференции	10
Итого	<b>20</b>

## **Критерии оценки промежуточная аттестация**

**Зачет** по результатам изучения дисциплины «Управление электронным бизнесом» в 4 семестре проводится в письменной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из двух теоретических вопросов и одного практического задания.

Оценка по результатам зачета с оценкой выставляется исходя из следующих критериев:

- теоретические вопросы – по 15 баллов каждый;
- практическое задание – по 10 баллов.

**Итоговый балл** формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

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

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> технологию поиска, хранения, обработки и анализа информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий, с целью представления ее в требуемом формате</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий</p> <p><b>Владет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий с целью представления ее в требуемом формате</p>
		ПК-10	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> ассортимент продаваемой продукции производства и услуги внутри и вне предприятия питания, с целью анализа информации по результатам продаж и товародвижения, на основе которых будут приниматься решения в области контроля процесса продаж и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p>



		<p>определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам предприятия питания, а также анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками анализа информации по результатам продаж и принятию решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами с использованием систем товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p>
	ПК-15	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, с целью систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, для систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыком поиска, выбора и использования новой информации в области развития потребительского рынка для систематизации и обобщения информации</p>
	ПК-16	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> принципы развития стратегии предприятия питания с учетом множественных факторов для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном</b></p>

			<b>объеме:</b> навыками построения стратегии развития предприятия питания, с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и ри
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> технологию поиска, хранения, обработки и анализа информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий, с целью представления ее в требуемом формате</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий с целью представления ее в требуемом формате</p>
		ПК-10	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> ассортимент продаваемой продукции производства и услуги внутри и вне предприятия питания, с целью анализа информации по результатам продаж и товародвижения, на основе которых будут приниматься решения в области контроля процесса продаж и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам предприятия питания, а также анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными</b></p>

			<p><b>замечаниями:</b> навыками анализа информации по результатам продаж и принятию решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами с использованием систем товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p>
		ПК-15	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, с целью систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, для систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыком поиска, выбора и использования новой информации в области развития потребительского рынка для систематизации и обобщения информации</p>
		ПК-16	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> принципы развития стратегии предприятия питания с учетом множественных факторов для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками построения стратегии развития предприятия питания, с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-1	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> технологию поиска, хранения, обработки и анализа информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых</p>

			<p>технологий, с целью представления ее в требуемом формате</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий с целью представления ее в требуемом формате</p>
	ПК-10		<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> ассортимент продаваемой продукции производства и услуги внутри и вне предприятия питания, с целью анализа информации по результатам продаж и товародвижения, на основе которых будут приниматься решения в области контроля процесса продаж и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам предприятия питания, а также анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками анализа информации по результатам продаж и принятию решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами с использованием систем товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p>
	ПК-15		<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p>

			<p>поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, с целью систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, для систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками</b> :навыком поиска, выбора и использования новой информации в области развития потребительского рынка для систематизации и обобщения информации</p>
		ПК-16	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> принципы развития стратегии предприятия питания с учетом множественных факторов для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками построения стратегии развития предприятия питания, с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-1	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> технологию поиска, хранения, обработки и анализа информации из различных источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий, с целью представления ее в требуемом формате</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных источников и баз данных, представлять ее в требуемом формате с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками осуществлять поиск, хранение, обработку и анализ информации из различных</p>

			источников и баз данных, с использованием информационных, компьютерных и сетевых технологий с целью представления ее в требуемом формате
		ПК-10	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> ассортимент продаваемой продукции производства и услуги внутри и вне предприятия питания, с целью анализа информации по результатам продаж и товародвижения, на основе которых будут приниматься решения в области контроля процесса продаж и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам предприятия питания, а также анализировать информацию по результатам продаж и принимать решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками анализа информации по результатам продаж и принятию решения в области контроля процесса продаж системой товародвижения и логистическими процессами с использованием систем товародвижения и логистическими процессами, с использованием информационных технологий и Интернет-технологий на предприятиях питания</p>
		ПК-15	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, с целью систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> осуществлять поиск, выбор и использование новой информации в области развития потребительского рынка, для систематизации и обобщения информации</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыком поиска, выбора и использования новой информации в области развития потребительского рынка для систематизации и обобщения информации</p>

		ПК-16	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> принципы развития стратегии предприятия питания с учетом множественных факторов для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками построения стратегии развития предприятия питания, с учетом множественных факторов, для проведения на их основе анализа, с целью аудита финансовых и материальных ресурсов, для выявления оценки видов рынков и рисков</p>
--	--	-------	---

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа, протокол от 18.03.2020 № 8

Заведующий кафедрой  Н.В. Лактионова

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры бухгалтерского учета и анализа, протокол № 6 от 10.01.2022г.

Заведующий кафедрой  Н.В. Лактионова

Согласовано на заседании методического совета Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол № 4 от 17.02.2022 г.

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол № 10 от 24.02.2022 г.

Председатель  А.В. Петровская



**Приложение А к Регламенту актуализации РПД**

**Карта обеспеченности дисциплины «Управление электронным бизнесом»  
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами»**

Кафедра бухгалтерского учета и анализа

ОПОП ВО по направлению подготовки 19.03.04 «Технология продукции и организация общественного питания»

Направленность (профиль) программы «Технология и организация ресторанного дела»

Уровень подготовки бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1	Лapidус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус.	Москва: ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная мысль). — ISBN 978-5-16-013607-3. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/read?id=344082">https://znanium.com/read?id=344082</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Электронная коммерция : учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина.	М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=355539">https://znanium.com/read?id=355539</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Быстренина, И. Е. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд.	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN4 978-5-394-03372-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/read?id=353615">https://znanium.com/read?id=353615</a> - Режим доступа: по подписке.	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>				3			1

Дополнительная литература							
1	Дятлов С. А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование: Монография В.П. Марьяненко, Т.А.Селищева.	Москва : ИНФРА-М, 2020. — 414 с. — (Научная мысль). - ISBN 978-5-16-010676-2. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=344434">https://znanium.com/read?id=344434</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	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°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=358562">https://znanium.com/read?id=358562</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Меняев, М. Ф. Цифровая экономика предприятия: учебник / М.Ф. Меняев. —	Москва: ИНФРА-М, 2020. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — ISBN 978-5-16-015656-9. - Режим доступа : <a href="https://znanium.com/read?id=359324">https://znanium.com/read?id=359324</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>				3			1

Преподаватель  Р.Н. Фролов

Зав.кафедрой  В. Лактионова

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь



Н.И. Криво

