

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ РЫНКА»

СОГЛАСОВАНО

Руководитель УЛАОП


подпись Сталькина У.М.
ФИО
«05» июль 2019 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе


подпись Перов С.Н.
ФИО
«05» июль 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

название дисциплины

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Профиль подготовки Проектирование корпоративных информационных систем
Квалификация бакалавр
Год начала подготовки по программе 2019
Форма(ы) обучения очная
Кафедра информационных систем и компьютерных технологий

Руководитель
образовательной программы


подпись Макаров А.А.
ФИО
«05» июль 2019 г.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры информационных систем и компьютерных технологий

/протокол заседания № 11 от 28.06.2019/

Заведующий кафедрой


подпись Макаров А.А.
ФИО

Самара
2019

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОПОП ВО

Планируемые результаты обучения по дисциплине / Планируемые результаты освоения ОПОП ВО	
<i>Способен обеспечить качество функционирования информационной системы с учетом современных бизнес-решений и требований информационной безопасности (ПК-5)</i>	
Знает:	Методы обеспечения качества функционирования бизнеса в Интернет, современные бизнес-решения и требования информационной безопасности при решении задач электронной коммерции
Умеет:	Применять знания для создания сайтов электронной коммерции с учетом требований информационной безопасности
Владеет:	Навыками применения программ для решения задач электронной коммерции с учетом современных бизнес-решений и требований информационной безопасности

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Индекс дисциплины по учебному плану	Курс, семестр изучения дисциплины (очная / заочная форма обучения)
Б1.В.07	2 курс, 3 семестр, очная форма обучения

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины, в т.ч. контактной (по видам учебных занятий) и самостоятельной работы студентов

Виды учебной работы	Объем, часов/ЗЕТ		Распределение по семестрам* (очная/заочная форма обучения)			
	очная форма обучения	заочная форма обучения				
Контактная работа, в т.ч.:	102	-				
Лекции (Л)	34	-				
Практические занятия (ПЗ)		-				
Лабораторные работы (ЛР)	68	-				
Самостоятельная работа (СР)	78	-				
Контроль – экзамен	36	-				
Итого объем дисциплины	216/6	-				

*Указывается, если обучение по дисциплине ведется в течение нескольких семестров

Объем дисциплины по тематическим разделам и видам учебных занятий

Наименование тематического раздела дисциплины	Количество часов (очная/заочная форма обучения)			
	Л	ПЗ	ЛР	СР
Понятие и базовые технологии электронного бизнеса	4	-	8	8
Электронные платежные системы	4	-	8	8
Системы электронного бизнеса в секторе В2В	4	-	8	10
Системы электронного бизнеса в секторе В2С	4	-	8	10
Системы электронного бизнеса в секторе С2С	4	-	8	10

Наименование тематического раздела дисциплины	Количество часов (очная/заочная форма обучения)			
Создание и продвижение сайта. Реклама в Интернет	4	-	8	8
Деятельность Государственных структур в Интернет	4	-	8	8
Правовое обеспечение электронного бизнеса	4	-	8	8
Планирование Интернет - проектов	2	-	4	8
Всего	34		68	78

Содержание тематических разделов дисциплины

Наименование раздела	Содержание раздела
Понятие и базовые технологии электронного бизнеса	Понятие электронного бизнеса. Интернет – коммуникативная основа электронного бизнеса. Способы доступа в Интернет. Программы для получения информации из Интернет. История развития электронного бизнеса. Снижение издержек электронного бизнеса. Преимущества использования электронного бизнеса. Способы подключения к сети Интернет. Основы построения корпоративных сетей для электронного бизнеса. Безопасное взаимодействие с клиентами и партнерами в Интернет. Угрозы и защита информации в сетях передачи данных. Основные технологии шифрования. Электронная цифровая подпись.
Электронные платежные системы	Виды электронных взаиморасчетов. Пластиковые карты. История возникновения. Классификация пластиковых карт. Порядок функционирования систем расчетов с использованием пластиковых карт. Механизм взаиморасчетов по пластиковым картам в Internet. Internet – банкинг. Технология функционирования систем «Интернет - Банк». Электронные деньги. Принципы функционирования систем электронных денег. Осуществление расчетов с помощью электронных денег. Технология электронных платежей в электронном бизнесе: дебетовые платежные системы, кредитные платежные системы. Информационная безопасность при проведении платежей.
Системы электронного бизнеса в секторе B2B	Торгово-закупочные B2B системы и организация доступа к ним. Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM). Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения покупателя (CRM). Отраслевые (вертикальные) торговые площадки. Электронные рынки (горизонтальные торговые площадки). Корпоративные представительства в Internet. Виртуальные предприятия. Мобильная коммерция. Организовывать взаимодействия с партнерами в секторе B2B.
Системы электронного бизнеса в секторе B2C	Internet -витрины (веб-витрины). Internet –магазины. Технологии приобретения и оплаты товаров в Internet -магазине. Задачи информационной безопасности. Виды доставки товара. Управление интернет-магазином. Услуги в сети Internet. Internet-страхование. Туристические компании в Internet. Основные понятия Internet-трейдинга. Программное обеспечение для работы с информацией.
Системы электронного бизнеса в секторе C2C	Интернет-аукционы. Правила работы. Типы аукционов. Аукцион на повышение и понижение. Голландский аукцион. Скандинавский аукцион. Крупные мировые и российские аукционы. Преимущества интернет –

Наименование раздела	Содержание раздела
	аукционов. Взаимодействие с клиентами.
Создание и продвижение сайта. Реклама в Интернет	Интернет-реклама. Понятие Internet-рекламы. Рейтинги и каталоги. Баннеры. Обмен ссылками. E-mail реклама. Анализ эффективности Internet-рекламы. SEO – продвижение. Партнерские программы. Оффлайновая поддержка онлайн-проектов. Получение информации при помощи опросов. Создание опросного листа. Изучение основных видов Internet-рекламы на примере крупных баннерных сетей и крупных рекламных площадок. Исследование способов размещения рекламы на площадках и в баннерных сетях. Примерный расчет затрат на рекламу в одной из баннерных сетей. Программы для работы с рекламной информацией.
Деятельность Государственных структур в Интернет	Проведение Государственных закупок с помощью электронных аукционов. Электронная торговая площадка. Информационные сайты Госучреждений. Сайт «Госуслуги»: правила регистрации и использования. Сайт Президента РФ. Способы доступа к сайтам.
Правовое обеспечение электронного бизнеса	Морально-этические и правовые основы информационного общества. Обеспечение безопасности функционирования корпоративных сетей. Организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью. Законодательство РФ.
Планирование Интернет - проектов	Определение целевой аудитории Web-сайта. Подбор программ для оценки эффективности проекта. Оценка окупаемости и доходности Web-сайта. Выбор и регистрация доменного имени. Размещение Web-сайта в сети Интернет.

4. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При проведении учебных занятий по дисциплине Университет обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей Самарской области).

Образовательные технологии

Наименование технологии	Содержание технологии	Адаптированные методы реализации
Проблемное обучение	Активное взаимодействие обучающихся с проблемно-представленным содержанием обучения, имеющее целью развитие познавательной способности и активности, творческой самостоятельности обучающихся.	Поисковые методы обучения, постановка познавательных задач с учетом индивидуального социального опыта и особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.
Концентрированное обучение	Погружение обучающихся в определенную предметную область, возможности которого заложены в учебном плане образовательной программы посредством одновременного изучения	Методы погружения, учитывающие динамику и уровень работоспособности обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

Наименование технологии	Содержание технологии	Адаптированные методы реализации
	дисциплин, имеющих выраженные междисциплинарные связи. Имеет целью повышение качества освоения определенной предметной области без увеличения трудоемкости соответствующих дисциплин.	
Развивающее обучение	Обучение, ориентированное на развитие физических, познавательных и нравственных способностей обучающихся путём использования их потенциальных возможностей с учетом закономерностей данного развития. Имеет целью формирование высокой самомотивации к обучению, готовности к непрерывному обучению в течение всей жизни.	Методы вовлечения обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов в различные виды деятельности на основе их индивидуальных возможностей и способностей и с учетом зоны ближайшего развития.
Активное, интерактивное обучение	Всемерная всесторонняя активизация учебно-познавательной деятельности обучающихся посредством различных форм взаимодействия с преподавателем и друг с другом. Имеет целью формирование и развитие навыков командной работы, межличностной коммуникации, лидерских качеств, уверенности в своей успешности.	Методы социально-активного обучения с учетом индивидуального социального опыта и особенностей обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.
Рефлексивное обучение	Развитие субъективного опыта и критического мышления обучающихся, осознание обучающимися «продуктов» и процессов учебной деятельности, повышение качества обучения на основе информации обратной связи, полученной от обучающихся. Имеет целью формирование способности к самопознанию, адекватному самовосприятию и готовности к саморазвитию.	Традиционные рефлексивные методы с обязательной обратной связью, преимущественно ориентированные на развитие адекватного восприятия собственных особенностей обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами.

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная литература, в том числе:

Основная:

1. Загинайлов, Ю.Н. Основы информационной безопасности: курс визуальных лекций : учебное пособие / Ю.Н. Загинайлов. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 105 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-3947-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=362895>

2. Криптографические методы защиты информации : лабораторный практикум / Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет» ; авт.-сост. И.А. Калмыков, Д.О. Науменко и др. - Став-

рополь : СКФУ, 2015. - 109 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=458059>

3. Макаренкова, Е.В. Электронная коммерция : учебно-практическое пособие / Е.В. Макаренкова ; Международный консорциум «Электронный университет», Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Евразийский открытый институт. - Москва : Евразийский открытый институт, 2010. - 136 с. : схем. - ISBN 978-5-374-00374-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90905>

4. Малюк, А.А. Защита информации в информационном обществе : учебное пособие / А.А. Малюк. - Москва : Горячая линия-Телеком, 2015. - 229 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9912-0481-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457170>

5. Фороузан, Б.А. Математика криптографии и теория шифрования / Б.А. Фороузан. - 2-е изд., испр. - Москва : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. - 511 с. : ил., схем. - (Основы информационных технологий). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9963-0242-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=428998>

Дополнительная:

1. Берлин, А.Н. Основные протоколы Интернет : учебное пособие / А.Н. Берлин. - Москва : Интернет-Университет Информационных Технологий, 2008. - 504 с. : ил., табл. - (Основы информационных технологий). - ISBN 978-5-94774-884-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=232986>

2. Панфилов, К.С. Создание веб-сайта от замысла до реализации : практические советы / К.С. Панфилов. - Москва : ДМК Пресс, 2009. - 438 с. - ISBN 978-5-94074-555-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=130227>

3. Шаньгин, В.Ф. Защита информации в компьютерных системах и сетях / В.Ф. Шаньгин. - Москва : ДМК Пресс, 2012. - 592 с. - ISBN 978-5-94074-637-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=231889>

Лицензионное программное обеспечение:

СДО Moodle

Microsoft Windows 7 Professional x64 RUS

Microsoft Office 2007

Профессиональные базы данных:

Портал государственных услуг Российской Федерации <https://www.gosuslugi.ru>

Информационные справочные системы:

Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

Справочно-правовая система ГАРАНТ

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения укомплектованы учебной мебелью, в том числе мебелью для преподавателя дисциплины, учебной доской, и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийный проектор, экран, компьютер, звуковые колонки, интерактивная доска).

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечиваются электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для преподавателя

Изучение дисциплины проводится в форме лекций, практических занятий, организации самостоятельной работы студентов, консультаций. Главное назначение лекции - обеспечить теоретическую основу обучения, развить интерес к учебной деятельности и конкретной учебной дисциплине, сформировать у студентов ориентиры для самостоятельной работы над курсом.

Основной целью практических (в т.ч. лабораторные) занятий является обсуждение наиболее сложных теоретических вопросов курса, их методологическая и методическая проработка. Они проводятся в форме опроса, диспута, тестирования, обсуждения докладов, выполнения заданий и пр.

Самостоятельная работа с научной и учебной литературой, изданной на бумажных носителях, дополняется работой с тестирующими системами, с профессиональными базами данных.

Методы проведения аудиторных занятий:

- лекции, реализуемые через изложение учебного материала под запись с сопровождением наглядных пособий;

- практические занятия, во время которых студенты выступают с докладами по заранее предложенным темам и дискуссионно обсуждают их между собой и преподавателем; решаются практические задачи (в которых разбираются и анализируются конкретные ситуации) с выработкой умения формулировать выводы, выявлять тенденции и причины изменения социальных явлений; проводятся устные и письменные опросы (в виде тестовых заданий) и контрольные работы (по вопросам лекций и практических занятий), проводятся деловые игры.

Лекции – есть разновидность учебного занятия, направленная на рассмотрении теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме. Основными целями лекции являются системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, ее методологических и социокультурных оснований, возможных вариантов решения, дача методических рекомендаций для дальнейшего изучения курса, в том числе литературы и источников. Лекционная подача материала, вместе с тем, не предполагает исключительную активность преподавателя. Лектор должен стимулировать студентов к участию в обсуждении вопросов лекционного занятия, к высказыванию собственной точки зрения по обсуждаемой проблеме.

Практические занятия направлены на развитие самостоятельности студентов в исследовании изучаемых вопросов и приобретение умений и навыков. Практические занятия традиционно проводятся в форме обсуждения проблемных вопросов в группе при активном участии студентов, они способствуют углубленному изучению наиболее фундаментальных и сложных проблем курса, служат важной формой анализа и синтеза исследуемого материала, а также подведения итогов самостоятельной работы студентов, стимулируя развитие профессиональной компетентности, навыков и умений. На практических занятиях студенты учатся работать с научной литературой, четко и доходчиво излагать проблемы и предлагать варианты их решения,

аргументировать свою позицию, оценивать и критиковать позиции других, свободно публично высказывать свои мысли и суждения, грамотно вести полемику и представлять результаты собственных исследований.

При проведении практических занятий преподаватель должен ориентировать студентов при подготовке использовать в первую очередь специальную научную литературу (монографии, статьи из научных журналов).

Результаты работы на практических занятиях учитываются преподавателем при выставлении итоговой оценки по данной дисциплине. На усмотрение преподавателя студенты, активно отвечающие на занятиях, и выполняющие рекомендации преподавателя при подготовке к ним, могут получить повышающий балл к своей оценке в рамках промежуточной аттестации.

Особенности реализации дисциплины в отношении лиц из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производится с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Согласно требованиям, установленным Минобрнауки России к порядку реализации образовательной деятельности в отношении инвалидов и лиц с ОВЗ, необходимо иметь в виду, что:

- 1) инвалиды и лица с ОВЗ по зрению имеют право присутствовать на занятиях вместе с ассистентом, оказывающим обучающемуся необходимую помощь;
- 2) инвалиды и лица с ОВЗ по слуху имеют право на использование звукоусиливающей аппаратуры.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обеспечивается соблюдение следующих общих требований:

- проведение аттестации для инвалидов в одной аудитории совместно с обучающимися, не являющимися инвалидами, если это не создает трудностей для инвалидов и иных обучающихся при промежуточной аттестации;
- присутствие в аудитории ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся инвалидам необходимую техническую помощь с учетом их индивидуальных особенностей (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с экзаменатором);
- пользование необходимыми обучающимся инвалидам техническими средствами при прохождении промежуточной аттестации с учетом их индивидуальных особенностей;
- обеспечение возможности беспрепятственного доступа обучающихся инвалидов в аудитории, туалетные и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях.

По письменному заявлению обучающегося инвалида продолжительность прохождения испытания промежуточной аттестации (зачета, экзамена, и др.) обучающимся инвалидом может быть увеличена по отношению к установленной продолжительности его сдачи:

- продолжительность сдачи испытания, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительность подготовки обучающегося к ответу, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;

В зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся с ОВЗ Университет обеспечивает выполнение следующих требований при проведении аттестации:

а) для слепых:

- задания и иные материалы для прохождения промежуточной аттестации оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, либо зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются обучающимися на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, либо надиктовываются ассистенту;

- при необходимости обучающимся предоставляется комплект письменных принадлежностей и бумага для письма рельефно-точечным шрифтом Брайля, компьютер со специализированным программным обеспечением для слепых;

б) для слабовидящих:

- задания и иные материалы для сдачи экзамена оформляются увеличенным шрифтом;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- при необходимости обучающимся предоставляется увеличивающее устройство, допускается использование увеличивающих устройств, имеющихся у обучающихся;

в) для глухих и слабослышащих, с тяжелыми нарушениями речи:

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающимся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по их желанию испытания проводятся в письменной форме;

г) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются обучающимися на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по их желанию испытания проводятся в устной форме.

О необходимости обеспечения специальных условий для проведения аттестации обучающийся должен сообщить письменно не позднее, чем за 10 дней до начала аттестации. К заявлению прилагаются документы, подтверждающие наличие у обучающегося индивидуальных особенностей (при отсутствии указанных документов в организации).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Методические указания для обучающихся

Для успешного освоения дисциплины студенты должны посещать лекционные занятия, готовиться и активно участвовать в практических занятиях, самостоятельно работать с рекомендованной литературой. Изучение дисциплины целесообразно начать со знакомства с программой курса, чтобы четко представить себе объем и основные проблемы курса. Прочитав соответствующий раздел программы, и установив круг тем, подлежащих изучению, можно переходить к работе с конспектами лекций и учебником. Конспект лекций должен содержать краткое изложение основных вопросов курса. В лекциях преподаватель, как правило, выделяет выводы, содержащиеся в новейших исследованиях, разногласия ученых, обосновывает наиболее убедительную точку зрения. Необходимо записывать методические советы преподавателя, названия рекомендуемых им изданий. Не нужно стремиться к дословной записи лекций. Для того чтобы выделить главное в лекции и правильно ее законспектировать, полезно заранее просмотреть уже пройденный лекционный материал, для более полного и эффективного восприятия новой информации в контексте уже имеющихся знаний, приготовить вопросы лектору. Прочитав свой конспект лекций, следует обратиться к материалу учебника.

Обращение к ранее изученному материалу не только помогает восстановить в памяти известные положения, выводы, но и приводит разрозненные знания в систему, углубляет и расширяет их. Каждый возврат к старому материалу позволяет найти в нем что-то новое, переосмыслить его с иных позиций, определить для него наиболее подходящее место в уже имеющейся системе знаний. Неоднократное обращение к пройденному материалу является

наиболее рациональной формой приобретения и закрепления знаний. Очень полезным в практике самостоятельной работы, является предварительное ознакомление с учебным материалом. Даже краткое, беглое знакомство с материалом очередной лекции дает многое. Студенты получают общее представление о ее содержании и структуре, о главных и второстепенных вопросах, о терминах и определениях. Все это облегчает работу на лекции и делает ее целеустремленной.

Работа с литературой

При изучении дисциплины студенты должны серьезно подойти к исследованию учебной и дополнительной литературы. Данное требование особенно важно для подготовки к практическим занятиям.

Особое внимание студентам следует обратить на соответствующие статьи из научных журналов. Данные периодические издания представлены в читальном зале Университета. Для поиска научной литературы по дисциплине студентам также следует использовать каталог Электронной научной библиотеки: eLIBRARY.RU, ЭБС «Университетская библиотека Online».

При подготовке к практическому занятию студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Качество учебной работы студентов определяется текущим контролем. Студент имеет право ознакомиться с ним.

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- качественное освоение теоретического материала по изучаемой дисциплине, углубление и расширение теоретических знаний с целью их применения на уровне межпредметных связей;
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических навыков;
- формирование умений по поиску и использованию нормативной, правовой, справочной и специальной литературы, а также других источников информации;
- развитие познавательных способностей и активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самообразованию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие научно-исследовательских навыков;
- формирование умения решать практические задачи (в профессиональной деятельности), используя приобретенные знания, способности и навыки.

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса.

Самостоятельная работа предполагает инициативу самого обучающегося в процессе сбора и усвоения информации, приобретения новых знаний, умений и навыков и ответственность его за планирование, реализацию и оценку результатов учебной деятельности. Процесс освоения знаний при самостоятельной работе не обособлен от других форм обучения.

Самостоятельная работа должна:

- быть выполнена индивидуально (или являться частью коллективной работы). В случае, когда СР подготовлена в порядке выполнения группового задания, в работе делается соответствующая оговорка;
- представлять собой законченную разработку (этап разработки), в которой анализируются актуальные проблемы по определенной теме и ее отдельных аспектов;
- отражать необходимую и достаточную компетентность автора;
- иметь учебную, научную и/или практическую направленность;
- быть оформлена структурно и в логической последовательности: титульный лист, оглавление, основная часть, заключение, выводы, список литературы, приложения,
- содержать краткие и четкие формулировки, убедительную аргументацию, доказательность и обоснованность выводов;

- соответствовать этическим нормам (правила цитирования и парафраз; ссылки на использованные библиографические источники; исключение плагиата, дублирования собственного текста и использования чужих работ).

8. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Планируемые результаты обучения по дисциплине / Планируемые результаты освоения ОПОП ВО		Показатели оценивания
<i>Способен обеспечить качество функционирования информационной системы с учетом современных бизнес-решений и требований информационной безопасности (ПК-5)</i>		
Знает:	Методы обеспечения качества функционирования бизнеса в Интернет, современные бизнес-решения и требования информационной безопасности при решении задач электронной коммерции	Блок 1 контрольного задания выполнен корректно
Умеет:	Применять знания для создания сайтов электронной коммерции с учетом требований информационной безопасности	Блок 2 контрольного задания выполнен корректно
Владеет:	Навыками применения программ для решения задач электронной коммерции с учетом современных бизнес-решений и требований информационной безопасности	Блок 3 контрольного задания выполнен корректно

Типовое контрольное задание

БЛОК 1 – ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

1.1. Web – витрины – это небольшие узлы, основные компоненты которых –..... с описанием товаров и услуг, а так же система сбора заказов от покупателей.

- a. База данных
- b. прайс-лист
- c. сайт
- d. список

1.2. B2B - это тот вид деятельности, когда проводят бизнес транзакции с помощью Интернет..

- a. два физических лица
- b. две компании
- c. компания и государственная структура
- d. две государственные структуры

1.3. C2C - заключается в продаже товаров и услуг между потребителями. В данном случае сайт выступает в роли между покупателем и продавцом.

- a. продавца
- b. советника
- c. консультанта
- d. посредника

1.4. К основным видам виртуальных торговых площадок в секторе B2C относятся:

- a. WEB - витрины
- b. Электронные магазины
- c. Торговые интернет - системы
- d. Торговые сайты

1.5. Электронные магазины – имеют более сложную структуру (чем витрины) и состоят из следующих частей

- a. Виртуальный зал продаж
- b. База данных

- c. Склад товара
- d. Серверный блок

1.6. При покупке сотового телефона в Интернет – магазине существуют следующие способы доставки товара:

- a. Курьером
- b. Почтой
- c. Получение в реальном магазине
- d. По Интернету

Заполнить пропуски

1.7. B2G — это отношения между _____ и государством. Обычно термин используется для классификации систем электронной коммерции. Примером B2G-систем могут служить системы _____ госзакупок.

1.8. В основу классификации модели ведения _____ бизнеса положены взаимодействующие стороны – поставщик и потребитель: государство, предприятие, _____, партнер.

1.9. Аукцион - это модель, где цена _____, а устанавливается во время торгов. Хорошо работает, когда продаются или _____ нестандартные, скоропортящиеся, единственные в своем роде товары, а компании имеют разные подходы к определению стоимости.

1.10. Электронные сообщества - ведение _____ не всегда сводится только к совершению бизнес транзакций. Существует много других направлений, в которых бизнесу может потребоваться участие партнеров. Например, разного рода исследования, политическое лоббирование или обмен идеями. Интернет является идеальной средой для объединения _____.

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ

2.1. Поставьте соответствие между названием аукциона и его описанием

1. Вид аукциона с оплатой за каждую ставку	a. английский
2. Аукцион, основывающийся на установлении минимальной цены в качестве отправной для дальнейших торгов, в процессе которых запрашиваемая цена постепенно увеличивается.	b. голландский
3. Аукцион, в ходе которого вначале объявляется самая высокая цена на продаваемый товар, а затем ставки снижаются до той, на которую согласится первый покупатель, которому и продается товар.	c. скандинавский

2.2. Поставьте соответствие между термином по оплате за рекламу и его описанием.

1. CPC	a. Оплата за тысячу показов
2. CPM	b. Оплата за клики
3. CPA	c. Оплата за действия
4. CPV	d. Оплата за посетителя
5. CPS	e. Фиксированная плата
6. FEA	f. Оплата базируется на продаже

2.3. Поставьте соответствие между названием вида рекламы в Интернет и ее описанием.

1. Размещается сообщение на ресурсах с информационным наполнением, которое интересно потенциальному клиенту	a. Баннерная реклама
2. Представляет собой визуальное сообщение, расположенное на какой-либо части страницы, но не создающее	b. E-mail рассылки

помех к просмотру ресурса. Визуализация может быть представлена картинкой или анимацией.	
3. Самый «старый» способ продвижения в интернете. Правда, если раньше рекламные письма рассылались всем подряд (спам), то сейчас реклама носит строго персонализированный характер.	c. Рекламные видеоролики на YouTube
4. Реклама представляет собой видеоряд, посвященный вашему продукту, компании или бренду	d. Контекстная реклама

2.4. Ознакомьтесь с последовательностью выполнения действий при оплате покупки пластиковой карточкой в Интернет. Выявите ошибки и выставьте правильную последовательность действий.

№	Действие	Участники
1.	Выбор товара	Покупатель, Магазин
2.	Интернет магазин отправляет в платежную систему заявку покупателя	Магазин, платежная система
3.	Платежная система проверяет пластиковую карту покупателя	Платежная система, пластиковая карта покупателя
4.	Платежная система отправляет в банк – эквайер данные об Интернет –магазине для проверки	Платежная система, банк – эквайер
5.	Банк – эквайер дает добро на совершение сделки и отправляет данные в платежную систему.	Платежная система, банк – эквайер
6.	Платежная система отправляет в Интернет –магазин разрешение на совершение сделки.	Магазин, платежная система
7.	С карточки покупателя списываются деньги за покупку	Платежная система, карточка покупателя
8.	Покупателю отправляется товар	Магазин, покупатель

2.5. Создать сайт из 4 страниц на тему «Парфюмерный Интернет – магазин », используя MS SharePoint Designer.

БЛОК 3 – ПРОВЕРКА НАВЫКОВ

3.1. Ознакомьтесь с ситуацией «Внедрение интернет - магазина». Посчитать срок окупаемости проекта. **Время выполнения задания – 30 минут.**

СИТУАЦИЯ «Разработка и внедрение интернет - магазина»

Планируется разработка и внедрение Интернет – магазина по продаже спортивной обуви. Единовременные затраты на его разработку составляют 100000 рублей. Затраты в первый месяц его работы составят 40000 рублей. Из них на покупку товара уйдет 20000 рублей. Обувь будет продаваться с 50% наценкой. Начиная со второго месяца затраты на покупку товара (обуви) будут увеличиваться на 50 % ежемесячно. Остальные затраты не меняются. Посчитать, через сколько месяцев все затраты окупятся и сделать вывод о целесообразности проекта. Весь товар продается в тот же месяц, когда и покупается.

Методические рекомендации к процедуре оценивания

Оценка результатов обучения по дисциплине, характеризующих сформированность компетенции проводится в процессе промежуточной аттестации студентов посредством контрольного задания. При этом процедура должна включать последовательность действий, описанную ниже.

1. Подготовительные действия включают:

Предоставление студентам контрольных заданий, а также, если это предусмотрено заданием, необходимых приложений (формы документов, справочники и т.п.);

Фиксацию времени получения задания студентом.

2. Контрольные действия включают:

Контроль соблюдения студентами дисциплинарных требований, установленных Положением о промежуточной аттестации обучающихся и контрольным заданием (при наличии);

Контроль соблюдения студентами регламента времени на выполнение задания.

3. Оценочные действия включают:

Восприятие результатов выполнения студентом контрольного задания, представленных в устной, письменной или иной форме, установленной заданием.

Оценка проводится по каждому блоку контрольного задания по 100-балльной шкале.

Подведение итогов оценки компетенции и результатов обучения по дисциплине с использованием формулы оценки результата промежуточной аттестации и шкалы интерпретации результата промежуточной аттестации.

Оценка результата промежуточной аттестации выполняется с использованием формулы:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{3},$$

где P_i – оценка каждого блока контрольного задания, в баллах

**Шкала интерпретации результата промежуточной аттестации
(сформированности компетенций и результатов обучения по дисциплине)**

Результат промежуточной аттестации (P)	Оценка сформированности компетенций	Оценка результатов обучения по дисциплине	Оценка ECTS
От 0 до 36	Не сформирована.	Неудовлетворительно (не зачтено)	F (не зачтено)
«Безусловно неудовлетворительно»: контрольное задание выполнено менее, чем на 50%, преимущественная часть результатов выполнения задания содержит грубые ошибки, характер которых указывает на отсутствие у обучающегося знаний, умений и навыков по дисциплине, необходимых и достаточных для решения профессиональных задач, соответствующих этапу формирования компетенции.			
От 37 до 49	Уровень владения компетенцией недостаточен для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	Неудовлетворительно (не зачтено)	FX (не зачтено)
«Условно неудовлетворительно»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 50%, значительная часть результатов выполнения задания содержит ошибки, характер которых указывает на недостаточный уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине, необходимыми для решения профессиональных задач, соответствующих компетенции.			
От 50 до 59	Уровень владения компетенцией посредственен для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	Удовлетворительно (зачтено)	E (зачтено)
«Посредственно»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 50%, большая часть результатов выполнения задания содержит ошибки, характер которых указывает на посредственный уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине, но при этом позволяет сделать вывод о готовности обучающегося решать типовые профессиональные задачи.			
От 60 до 69	Уровень владения компетенцией	Удовлетворительно (за-	D (зачте-

Результат промежуточной аттестации (P)	Оценка сформированности компетенций	Оценка результатов обучения по дисциплине	Оценка ECTS
	удовлетворителен для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	чтено)	но)
«Удовлетворительно»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 60%, меньшая часть результатов выполнения задания содержит ошибки, характер которых указывает на посредственный уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине, но при этом позволяет сделать вывод о готовности обучающегося решать типовые профессиональные задачи.			
От 70 до 89	Уровень владения компетенцией преимущественно высокий для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	Хорошо (зачтено)	C (зачтено)
«Хорошо»: контрольное задание выполнено не менее, чем на 80%, результаты выполнения задания содержат несколько незначительных ошибок и технических погрешностей, характер которых указывает на высокий уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине и позволяет сделать вывод о готовности обучающегося решать типовые и ситуативные профессиональные задачи.			
От 90 до 94	Уровень владения компетенцией высокий для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	Отлично (зачтено)	B (зачтено)
«Отлично»: контрольное задание выполнено в полном объеме, результаты выполнения задания содержат одну-две незначительные ошибки, несколько технических погрешностей, характер которых указывает на высокий уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине и позволяет сделать вывод о готовности обучающегося эффективно решать типовые и ситуативные профессиональные задачи, в том числе повышенного уровня сложности.			
От 95 до 100	Уровень владения компетенцией превосходный для ее формирования в результате обучения по дисциплине.	Отлично (зачтено)	A (зачтено)
«Превосходно»: контрольное задание выполнено в полном объеме, результаты выполнения задания не содержат ошибок и технических погрешностей, указывают как на высокий уровень владения обучающимся знаниями, умениями и навыками по дисциплине, позволяют сделать вывод о готовности обучающегося эффективно решать типовые и ситуативные профессиональные задачи, в том числе повышенного уровня сложности, способности разрабатывать новые решения.			

1. ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**Вариант 2****БЛОК 1 – ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ**

- 1.1. Электронный бизнес – это:
 - a) Деятельность с использованием телевидения
 - b) Деятельность с использованием компьютера
 - c) Деятельность с использованием телефонной связи
 - d) нет верного ответа
- 1.2. Информационно – технологической средой ведения электронного бизнеса (e-commerce) является:
 - a) Мобильная связь.
 - b) Интернет.
 - c) Телевидение.
 - d) Все определения верны
- 1.3. Информационно – технологической средой ведения мобильного бизнеса (m-commerce) является:
 - a) Мобильная связь.
 - b) Интернет.
 - c) Телевидение.
 - d) Все определения верны
- 1.4. В основу классификации моделей ведения электронной коммерции положены:
 - a) Мобильная связь
 - b) Взаимодействующие стороны
 - c) Вид взаимодействия
 - d) Другой ответ
- 1.5. Модель взаимодействия B2C – это взаимодействие:
 - a) Бизнес структуры и физического лица
 - b) Госструктуры и бизнес структуры
 - c) Конечного потребителя и бизнес структуры
 - d) Другой ответ
- 1.6. В модели взаимодействия C2G потребителем является:
 - a) Госструктура
 - b) Конечный потребитель
 - c) Бизнес структура
 - d) Верны все ответы
- 1.7. В модели взаимодействия G2G двойка в середине:
 - a) Ничего не означает
 - b) Означает количество взаимодействующих сторон
 - c) Означает количество Госструктур в модели взаимодействия
 - d) Другой ответ
- 1.8. Интернет – аукционы на выполнение Госзаказа проводятся на площадках модели:
 - a) B2G
 - b) G2B
 - c) G2G
 - d) C2G
- 1.9. Интернет – аукцион – это модель типа:
 - a) C2C
 - b) B2B

- c) G2G
 - d) C2B
- 1.10. Какая компонента не входит в Web – витрины:
- a) Система приема платежей
 - b) Прайс - лист
 - c) Система сбора заказов
 - d) Другой ответ

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ

2.1. Поставьте соответствие между терминами слева и справа

1. Способ передачи или хранения информации с учётом сохранения в тайне самого факта такой передачи (хранения)	a. Асимметричное шифрование
2. Шифрование с открытым ключом	b. Стеганография
3. Шифрование с закрытым ключом	c. Симметричное шифрование

2.2. Рассчитать CPM стоимость показов Вашего рекламного объявления, если оно было показано 2500 раз в день, кликнуло на него 200 человек, а цена размещения составляет 400 рублей в день.

2.3. Поставьте соответствие между названием вида рекламы в Интернет и ее описанием.

1. Размещается сообщение на ресурсах с информационным наполнением, которое интересно потенциальному клиенту	a. Рекламные видеоролики на YouTube
2. Представляет собой визуальное сообщение, расположенное на какой-либо части страницы, но не создающее помех к просмотру ресурса. Визуализация может быть представлена картинкой или анимацией.	b. E-mail рассылки
3. Самый «старый» способ продвижения в интернете. Правда, если раньше рекламные письма рассылались всем подряд (спам), то сейчас реклама носит строго персонализированный характер.	c. Баннерная реклама
4. Реклама представляет собой видеоряд, посвященный вашему продукту, компании или бренду	d. Контекстная реклама

2.4. Ознакомьтесь со стадиями, проходимыми потенциальным покупателем при покупке в Интернет. Выявите ошибки и выставьте правильную последовательность.

№	Предлагаемая последовательность	Правильная последовательность
1.	Незнание	
2.	Знание	
3.	Предпочтение	
4.	Убеждение	
5.	Покупка	

2.5. Выбрать все программы, с помощью которых можно создать сайт:

- a. MS SharePoint Designer
- b. MS Word
- c. MS PowerPoint

- d. MS Visio
- e. WordPress

БЛОК 3 – ПРОВЕРКА НАВЫКОВ

3.1. Ознакомьтесь с ситуацией «Внедрение интернет - магазина». Посчитать срок окупаемости проекта. **Время выполнения задания – 30 минут.**

СИТУАЦИЯ «Разработка и внедрение интернет - магазина»

Планируется разработка и внедрение Интернет – магазина по продаже канцелярских товаров. Единовременные затраты на его разработку составляют 90000 рублей. Затраты в первый месяц его работы составят 20000 рублей. Из них на покупку товара уйдет 10000 рублей. Товары будут продаваться с 60% наценкой. Начиная со второго месяца затраты на покупку товара будут увеличиваться на 40 % ежемесячно. Остальные затраты не меняются. Посчитать, через сколько месяцев все затраты окупятся и сделать вывод о целесообразности проекта. Весь товар продается в тот же месяц, когда и покупается.

Вариант 3

БЛОК 1 – ПРОВЕРКА ЗНАНИЙ

Выбрать правильный ответ

- 1.1. Типовой Интернет-магазин состоит из:
 - a) 3 частей
 - b) 4 частей
 - c) 5 частей
 - d) 6 частей
- 1.2. Он-лайн реклама – это реклама:
 - a) В интернете
 - b) В средствах массовой информации
 - c) На телевидении
 - d) Все ответы верны
- 1.3. Нельзя применить в Интернете способ оплаты он-лайн:
 - a) Наличными
 - b) Пластиковой карточкой
 - c) Электронными деньгами
 - d) Другой ответ.
- 1.4. Место, где заключаются сделки между продавцом и покупателем и осуществляется проведение финансово – торговых операций называется:
 - a) Виртуальной торговой площадкой
 - b) Виртуальным аукционом
 - c) Виртуальным магазином
 - d) Виртуальным аукционом
- 1.5. Взаимодействующие стороны, которые можно назвать Покупателем и Поставщиком, не могут быть:
 - a) Другой ответ
 - b) Государственной структурой
 - c) Предприятием
 - d) Конечным потребителем
- 1.6. Основным видом торговых площадок в секторе B2C не является:
 - a) Биржи
 - b) Электронные торговые ряды
 - c) Аукционы

- d) Другой ответ
- 1.7. Термины: скандинавский, голландский, однотипных магазинов относятся к:
- Интернет аукционам
 - Электронным магазинам
 - К электронным торговым рядам
 - Биржам
- 1.8. Спам – это:
- Практически бесполезная информация
 - Очень ценная информация
 - Информация, которую надо тщательно анализировать
 - Все ответы верны
- 1.9. Термины виртуальный зал продаж, серверный блок, база данных относятся к:
- Интернет - магазинам
 - Интернет - аукционам
 - Поисковым интернет - системам
 - Другой ответ
- 1.10. Расширения доменных имен COM, NET, ORG объединяет то, что они:
- Не привязаны к какой-либо одной стране
 - Относятся к одному провайдеру
 - Относятся к коммерческим организациям
 - Другой ответ

БЛОК 2 – ПРОВЕРКА УМЕНИЙ

2.1. Вы поместили баннер в Интернете для рекламы Вашего магазина. Стоимость баннера 6000 рублей в месяц. Показан он был 3000 раз, а показатель CTR=2%. Во сколько Вам обошелся каждый посетитель, пришедший в магазин через баннер.

2.2. Поставьте соответствие между наименованием технологии и действиями, осуществляемыми с помощью данной технологией.

1. Покупка товара в спортивном магазине	a. Интернет - трейдинг
2. Покупка акций компаний	b. Интернет - банкинг
3. Покупка валюты	c. Интернет - аукцион
4. Покупка товара у физического лица	d. Интернет - магазин

2.3. Вы поместили баннер в Интернете для рекламы Вашего магазина. Показан он был 3000 раз, а показатель CTR=1%. Каждый десятый посетитель магазина сделал покупку. Средний чек 1000 рублей. Какая выручка была у магазина от данной рекламы.

2.4. При оплате покупки пластиковой карточкой, представленной ниже, в Интернет были сделаны следующие действия. Выявите ошибки и укажите на них.



- Введен номер карты – 1234567898765421
- Введен срок действия карты – 12/19
- Введены личные данные – Иван Иванов
- Введен код - 891

2.5. Поставьте соответствие между аббревиатурой и ее расшифровкой

Аббревиатура	Описание
CPM	Система управления взаимоотношения с клиентами
CRM	Программное обеспечение для управления контентом
CMS	Модель оплаты интернет – рекламы, которая рассчитывается за тысячу показов рекламы
CTR	Отклик баннера

БЛОК 3 – ПРОВЕРКА НАВЫКОВ

3.1. Ознакомьтесь с ситуацией «Внедрение интернет - магазина». Посчитать срок окупаемости проекта. **Время выполнения задания – 30 минут.**

СИТУАЦИЯ «Разработка и внедрение интернет - магазина»

Планируется разработка и внедрение Интернет – магазина по продаже цветов. Единовременные затраты на его разработку составляют 80000 рублей. Затраты в первый месяц его работы составят 60000 рублей. Из них на покупку товара уйдет 50000 рублей. Цветы будут продаваться с 50% наценкой. Начиная со второго месяца затраты на покупку товара (цветов) будут увеличиваться на 30 % ежемесячно. Остальные затраты не меняются. Посчитать, через сколько месяцев все затраты окупятся и сделать вывод о целесообразности проекта. Весь товар продается в тот же месяц, когда и покупается.

2. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Варианты лабораторных работ

Тема 1. Понятие и базовые технологии электронной коммерции

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №1. Создание сайта средствами SharePointDesigner

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Освоить создание сайтов в программе SharePoint Designer 2007

ЗАДАНИЕ: На самостоятельно выбранную и согласованную с преподавателем тему создать сайт из 6-8 страниц, содержащий текст, таблицы, графики, диаграммы, рисунки (фотографии), а так же гиперссылки для перехода между страницами и на другие сайты.

Тема 2. Электронные платежные системы

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №2. Сравнительный анализ платежных систем

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Выяснить преимущества и недостатки различных платежных систем

ЗАДАНИЕ: Самостоятельно найти пять платежных систем, обслуживающих электронные деньги и сравнить их по следующим критериям:

- Принципы построения
- Форма собственности;
- Используемая схема документооборота;
- Управление очередями;
- Возможность создания кошелька, в какой валюте;
- Возможность предоставления кредитов;
- Управление рисками;
- Удобство интерфейса;
- География охвата;
- Тарифная политика.

Результаты свести в таблицу, сделать скриншоты, сформулировать выводы.

Тема 3. Системы электронной коммерции в секторе B2B

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3. Анализ площадок B2B

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Знакомство с сайтами, на которых взаимодействуют предприятия и различные компании между собой.

ЗАДАНИЕ:

1. Ознакомиться с динамикой развития деятельности моделей с участием бизнесструктур в России.

- Найти аналитические обзоры, анализ состояния и перспективы развития взаимодействия бизнесструктур в Интернет.
- Ознакомиться с содержанием статей. Сформулировать выводы и поместить их в отчет.
- С помощью поисковой системы найти сайты B2B.
- Изучить работу найденных сайтов. Скриншоты страниц поместить в отчет.

Тема 4. Системы электронной коммерции в секторе B2C

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 4. Интернет-магазины B2C

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Освоить правила работы в интернет - магазинах

ЗАДАНИЕ:

1. Найти в Интернет сайты с информацией о динамике развития электронной торговли в секторе B2C в России и за рубежом. С помощью EXCEL по этим данным построить гистограмму. Выводы и гистограмму поместить в отчет.

2. Изучить интернет-магазины "Болеро" (www.bolero.ru), Озон (www.ozon.ru), Утконос (www.utkonos.ru) и Чакона (www.chaconne.ru). Обратить внимание на следующие параметры и сравнить их:

- Поддерживаемые платежные системы и способы оплаты.
- Способы доставки товара в регионы и, в частности, в Самару.
- Какие ограничения действуют на способы оплаты и размер оплаты.
- Стоимость доставки товара в Самару в зависимости от способа доставки.
- Существует ли возможность отслеживать выполнение заказа и доставку товара.
- Зарегистрироваться в Интернет-магазине. Сделать заказ на фиктивное имя с фиктивным адресом и изучить возможности управления заказом (**не нажимать кнопку Подтвердить заказ**).
- Обратить внимание на разделы с часто задаваемыми вопросами.

3. С помощью поисковой системы найдите несколько Интернет-магазинов, реализующих товары одной товарной группы (например: книги, парфюмерия, крупная бытовая техника). Сравните найденные варианты, заполнив приведенную ниже таблицу. Сделайте выводы.

Показатели	Наименование предприятия в Интернете			
Скорость загрузки страницы				
Интерфейс				
Удобство меню и рациональность организации пользовательской информации на странице				
Широта и полнота ассортимента товаров				
Ассортимент сопутствующих товаров				
Качество информации о товаре (наличие информации, ее информативность)				
Наличие и качество видеoinформации о товаре				
Уровень цен				
Наличие и гибкость системы скидок				
Удобство и простота процедуры оформления заказа				

Удобство и разнообразие форм оплаты				
Способы доставки товара				
Стоимость доставки				
Широта географии доставки				
Гарантии				
Интегральная оценка интернет-магазина				

Тема 5. Системы электронной коммерции в секторе С2С

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 5. Интернет – аукционы С2С

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Освоить правила работы на Интернет - аукционах

ЗАДАНИЕ:

1. Найти в Интернет общие сведения о секторе С2С и тенденциях его развития.
2. Посетить сайты Интернет-аукциона www.newmolot.ru, www.avito.ru, www.meshok.ru, www.Gagen.ru. К какой разновидности относятся данные аукционы? Как организован процесс выставления товара на продажу, процесс торгов?
3. Найти самостоятельно через поисковую систему российские сайты прямых и обратных аукционов. Оценить организацию сайтов. В отчет поместить скриншоты.
Зайти на сайты www.ebay.com, www.ebay.ru и www.bay.ru. Разобраться с правилами покупки, оплаты и доставки товаров на них и дать оценку.

Тема 6. Создание и продвижение сайта. Реклама в Интернет

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №6. Реклама в Интернете (ПК-8)

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Освоить различные виды рекламы в Интернет

ЗАДАНИЕ:

- Задание 1. С помощью поисковой системы найдите примеры всех видов Интернет-рекламы.
- Задание 2. Используя рекламные площадки сайтов www.yandex.ru, www.lenta.ru, www.compulenta.ru, www.rbc.ru, организовать баннерную кампанию сайта, бюджет которой составляет 100 000 руб.
1. Определить целевую аудиторию;
 2. Выбрать сайт или баннерообменную систему, охватывающую эту целевую аудиторию.
 3. Как повысить эффективность баннерной рекламы? (использование анимации, использование интерактивных баннеров, «нажми здесь», использование средств таргетинга, использование элементов повышения интереса).
 4. Ответить на вопросы:
 - Что такое CTR?
 - Можно ли разместить баннеры бесплатно?
 - Что эффективней Массовый или выборочный обмен ссылками?
 - Что такое e-mail-реклама.

Тема 7. Деятельность Государственных структур в Интернет

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 7. Анализ площадок с участием государства (G2G, B2G, G2B, G2C)

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Знакомство с сайтами, на которых работают государственные структуры.

ЗАДАНИЕ:

1. Ознакомиться с динамикой развития деятельности моделей с участием госструктур в России.
 - Найти аналитические обзоры, анализ состояния и перспективы развития деятельности государственных структур в Интернет.

- Ознакомиться с содержанием статей. Сформулировать выводы и поместить их в отчет.
- С помощью поисковой системы найти примеры всех видов взаимодействия (G2G, G2C, G2B, B2G).

- Изучить работу найденных сайтов. Скриншоты страниц поместить в отчет.

2. Ознакомиться с сайтом www.zakupki.gov.ru, а так же сайтами, на которых проводятся торги (ссылки на них находятся на упомянутом выше сайте). Дать анализ их назначения, функциональности и оформления.

Ознакомьтесь с сайтами www.gosuslugi.ru, www.uslugi.samregion.ru, www.gosuslugi.samara.ru, www.regталon.ru, www.gibdd.ru. Дать анализ их назначения, работы и оформления.

Тема 8. Правовое обеспечение электронной коммерции

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №8. Поиск информации в Интернете

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Освоить поиск информации в поисковых системах Интернет

ЗАДАНИЕ:

1. В пяти различных поисковых системах найти информацию по одним и тем же ключевым словам. Сравнить ее. Сделать выводы. Подготовить отчет со скриншотами.
2. Освоить поиск информации по картинке. Результаты вставить в отчет.

Тема 9. Планирование Интернет - проектов

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №9. Разработка Интернет - проекта

ЦЕЛЬ РАБОТЫ: Создать сайт Интернет – магазина и дать оценку эффективности Интернет - проекта

ЗАДАНИЕ: Создать сайт по продаже спортивной обуви. Рассчитать эффективность Интернет проекта по созданию Интернет – магазина по продаже спортивной обуви. Исходные данные, необходимые для расчета, согласовать с преподавателем. Расчеты провести в программе Excel. Сделать выводы по результатам расчетов

Критерии оценки лабораторной работы

Элементы и этапы выполнения лабораторной работы	Показатели	Максимальные баллы
Наличие лекционного материала по теме лабораторной работы	Наличие теоретических сведений, позволяющих выполнить лабораторную работу. Наличие практических примеров по теме лабораторной работы. Четкая формулировка целей лабораторной работы	10
Результат выполнения лабораторной работы	Результат лабораторной работы достигнут	50
Отчет по лабораторной работе	Наличие электронного отчета в виде решенной поставленной задачи. Умение объяснить способы достижения решения поставленной задачи	20
Сроки выполнения	Выполнение лабораторной работы в отведенные сроки	20
		100

Лабораторная работа оценивается по 100 балльной шкале, баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

- 51-100 баллов – «зачтено»;
- менее 50 баллов – «не зачтено».

Образцы тестов

1. Если сравнивать два термина – «Электронный бизнес» и «Электронная коммерция», то:
 - a) Первый термин – это более широкое понятие, чем второй
 - b) Первый термин – это более узкое понятие, чем второй
 - c) Первый термин – эти термины равнозначны
2. Электронный бизнес - это:
 - d) Продажа электронных устройств и программ
 - e) Экономическая деятельность в сети «Интернет»
 - f) Оба ответа неверные
3. При оплате пластиковой картой в сети Интернет необходимо вводить PIN - код:
 - a) Всегда
 - b) В определенных случаях
 - c) Никогда
4. Электронное правительство - это:
 - a) Правительство страны, действующее в сети Интернет
 - b) Технологии и правила для организации цифрового взаимодействия между органами государственной власти
 - c) Ничего не значащий термин
5. По одной из классификаций существуют внешние и внутренние злоумышленники. К какой категории относится Руководитель службы безопасности предприятия:
 - a) Внешний
 - b) Внутренний
 - c) Может быть и тем и другим в зависимости от обстоятельств
6. В настоящее время закон об электронной торговле:
 - d) Существует
 - e) Нет
7. Сайт www.gosuslugi.ru является элементом электронного правительства:
 - a) да
 - b) нет
 - c) нет, но будет в ближайшем будущем
8. Время проведения аукциона на повышение и аукциона на понижение:
 - d) Равны
 - e) Время первого больше
 - f) Время первого меньше
9. Приемлемое время окупаемости интернет-проекта «Магазин по продаже спортивной обуви» составляет:
 - a) До 1 года
 - b) До 5 лет
 - c) До 10 лет
 - d) До 1 месяца

10. Может ли частное лицо быть поставщиком в Государственных закупках с помощью электронных аукционов.:
- Да
 - Нет
 - При определенных условиях

Критерии оценки результатов теста

Количество правильных ответов, % от общего числа вопросов	Оценка
95% - 100%	5 (отлично)
61% – 94%	4(хорошо)
21% - 60%	3 (удовлетворительно)
20% и менее	2 (неудовлетворительно)

Вопросы для устного опроса

Опрос проводится в рамках текущего контроля (индивидуально или в группе)

- 1) Что такое электронная коммерция
- 2) Что является коммуникативной основой электронного бизнеса
- 3) Какие способы доступа в Интернет существуют
- 4) Как можно получить информацию из Интернет
- 5) Описать преимущества использования электронного бизнеса
- 6) Какие Способы подключения к сети Интернет существуют
- 7) Что такое электронная цифровая подпись.
- 8) Перечислить и описать основные технологии шифрования.
- 9) Как оплачивать пластиковыми картами покупки в Интернет
- 10) Описать системы B2B
- 11) Что такое системы управления закупками (e-procurement).
- 12) Описать системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM).
- 13) Что такое системы полного цикла сопровождения покупателя (CRM).
- 14) Что такое мобильная коммерция
- 15) Рассмотреть Internet -витрины (веб-витрины).
- 16) Что такое Internet –магазины.
- 17) Технологии приобретения и оплаты товаров в Internet -магазине.
- 18) Задачи информационной безопасности при покупке товаров и услуг.
- 19) Виды доставки товара из Интернет – магазина
- 20) Что такое C2C
- 21). Интернет-аукционы. Правила работы.
- 22) Рассмотреть типы аукционов, существующие в Интернет
- 23) Понятие Internet-рекламы.
- 24) Проведение Государственных закупок с помощью электронных аукционов.
- 25) Законодательство РФ в части Интернет – торговли
- 26) Как определяется целевая аудитория Web-сайта
- 27) Оценка окупаемости и доходности Web-сайта
- 28) Выбор и регистрация доменного имени
- 29) Размещение Web-сайта в сети Интернет.
- 30) Анализ эффективности Internet-рекламы.

Критерии оценки результатов устного опроса

Критерии	Максимальное количество баллов за занятие
Устный опрос, коллоквиум	
Основные теоретические положения по вопросу раскрыты. Верно изложен алгоритм решения поставленной проблемы. Продемонстрированы операциональные навыки	5 баллов