

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор
по образовательной деятельности
А.А.Панфилов
« 31 » 08 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС
(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»

Профиль/программа подготовки – «Информационно-аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – заочная

Семестр	Трудоемкость зач. Ед./ час.	Лекции, час.	Практич. Занятия, час.	Лаборат. Работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
6	3/108	4	4	4	96	Зачет
Итого	3/108	4	4	4	96	Зачет

Владимир 2020

ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины:

- освоение теоретических основ организации и функционирования предприятий электронного бизнеса;
- рассмотрение перспектив развития и проблем каждого из направлений электронного бизнеса, а также законодательных и правовых вопросов.

Задачи:

- знакомство с достоинствами и недостатками существующих решений по созданию предприятий электронной коммерции;
- изучение методик оценки эффективности функционирования предприятий электронного бизнеса;
- изучение классификации основных направлений электронного бизнеса;
- изучение систем электронного управления документами;
- изучение вопросов, связанных с построением эффективной инфраструктуры предприятий электронной коммерции.

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к базовой части. Пререквизиты дисциплины: «Информатика», «Программирование».

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-22 - умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов	полное	Знать: специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов. Уметь: обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия. Владеть: навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов.
ПК-23 - умение консультировать заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом.	полное	Знать: особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом. Уметь: обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности. Владеть: навыками консультирования заказчиков по рацио-

3. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Информационные компьютерные технологии (ИКТ) и их роль в современном информационном обществе.	6	1-2	4	2	2	4	4/50	
2	Информационно-справочные системы и их классификации	6	3-4	4	2	2	4	4/50	
3	Электронная коммерция. Основные виды и классификация.	6	5-6	4	2	2	4	4/50	Рейтинг–контроль №1
4.	Электронные финансовые рынки.	6	7-8	4	2	2	4	4/50	
5.	Правовые аспекты электронного бизнеса. Европейское право.	6	9-10	4	2	2	4	4/50	
6.	Мировые стандарты и тренды развития электронного бизнеса.	6	11-12	4	2	2	4	4/50	Рейтинг–контроль №2
7.	Программное обеспечение электронного бизнеса.	6	13-14	4	2	2	4	4/50	
8.	Электронный документооборот	6	15-16	4	2	2	4	4/50	
9.	Планирование и организация электронного бизнеса	6	13-18	4	2	2	4	4/50	Рейтинг–контроль №3
Всего за 6 семестр				36	18	18	36	36(50%)	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине				36	18	18	36	36(50%)	Зачет

Содержание лекционных занятий по дисциплине**Тема 1. Информационные компьютерные технологии (ИКТ) и их роль в современном информационном обществе.**

Информационное общество и роль ИКТ. Информационные технологии и их роль в обществе. Рынки ИКТ. Эволюция рынка ИКТ. Компьютерная этика. Функции информационного бизнеса. Классификация бизнес-моделей. Интернет и новые возможности.

Тема 2. Информационно-справочные системы и их классификации.

Классификация информационных продуктов и услуг. Инфраструктура информационного рынка. Информационные каталоги. Одиночные групповые и корпоративные информационные системы. Классификация информационных систем по сфере применения и по способу организации. Архитектуры информационных систем.

Тема 3. Электронная коммерция. Основные виды и классификация.

Электронная коммерция и её место в современной экономике. Основные тенденции развития рынка ИТ. Прогноз перспективных для России ИТ-технологий. Экономические и нормативно-правовые основы организации процесса продаж в области ИТ-бизнеса. Государственное регулирование рынка информационных продуктов и услуг. Доминирующие тенденции в процессе регулирования информационной сфере.

Тема 4. Электронные финансовые рынки.

Мировой и российский рынок бизнес-приложений. Мировой и российский электронный финансовый рынок. Рынок горизонтальных бизнес-приложений: мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ-консалтинга. Электронный биллинг. Интернет-трейдинг.

Тема 5. Правовые аспекты электронного бизнеса. Европейское право.

Особенности заключения договоров в сети Интернет. Вопросы действительности click-wrap и browse-wrap соглашений. Защита прав потребителей при заключении договоров в сети Интернет. Правила дистанционной продажи товаров и их применение к интернет-магазинам. Особенности налогообложения электронной коммерции. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе в сети Интернет.

Тема 6. Мировые стандарты и тренды развития электронного бизнеса

Характеристика института электронной коммерции в международном частном праве. Развитие российского законодательства в области регулирования электронной коммерции. Виды электронной коммерции, современные формы осуществления сделок. Основы международно-правового регулирования электронной коммерции.

Тема 7. Программное обеспечение электронного бизнеса.

Понятия операционной системы, интерфейса, файловой системы. Базовые особенности сетевых информационных технологий при работе с электронными документами. Обработка экономической информации посредством использования табличного процессора Microsoft Excel.

Тема 8. Электронный документооборот.

Выбор программного продукта для информатизации. Классификация систем электронного делопроизводства. Требования к автоматизированной СУД. Критерии выбора

АСДОУ. Цели автоматизации ДОУ. Выбор компании, занимающейся разработкой и внедрением АСДОУ. Выбор автоматизированной системы ДОУ.

Тема 9. Планирование и организация электронного бизнеса.

Бизнес-планирование и разработка стратегии бизнеса электронной коммерции. Коммерческая стратегия. Технологическая инфраструктура бизнеса электронной коммерции. Управление маркетингом электронной коммерции. Управление финансовой эффективностью электронной коммерции.

Содержание практических занятий по дисциплине

Тема 1. Информационные компьютерные технологии (ИКТ) и их роль в современном информационном обществе.

Эволюция информационно-коммуникационных технологий ИКТ. Информационные и коммуникационные технологии, их развитие и совершенствование в современном обществе. Современные средства ИКТ. Использование ИКТ в профессиональной деятельности. Понятие мультимедиа. Недостатки использования средств ИКТ.

Тема 2. Информационно-справочные системы и их классификации.

Автоматизированные информационно-справочные системы (АИСС). Отличительные особенности представления информации в информационно-справочных системах от интернета. Область применения, охватываемая территория, организация информационных процессов, направление деятельности, структура АИСС.

Основное назначение информационно-справочных систем и их свойства. Параметры оценки информационно-справочных систем.

Тема 3. Электронная коммерция. Основные виды и классификация.

Основы функционирования глобальной сети Internet, как среды для экономической деятельности и основа электронного бизнеса. Основные способы ведения сетевого бизнеса. Сектора электронной коммерции Платежные системы в Интернет. Модели электронного бизнеса. Организация Web-сайта для ведения собственного электронного бизнеса. Комплекс электронного маркетинга. Преимущества электронной коммерции.

Тема 4. Электронные финансовые рынки.

Схема расчетов в электронной платежной системе интернет-банкинг. Электронные деньги. Технологии осуществления электронных платежей.

Тема 5. Правовые аспекты электронного бизнеса. Европейское право.

Правовой статус Интернет-платформ и агрегаторов и их ответственность. Процессуальные аспекты использования электронной документации. Электронные платежи. Правовые аспекты защиты персональных данных в сфере электронного бизнеса.

Тема 6. Мировые стандарты и тренды развития электронного бизнеса.

Особенности совершения сделок, заключаемых в сфере электронной коммерции. Проблемы правового регулирования использования криптовалюты как основного способа оплаты в электронной коммерции

Тема 7. Программное обеспечение электронного бизнеса.

Возможности MathCAD по реализации экономических расчётов. Инструментальные возможности графического редактора Microsoft Visio для отображения деловой графики. Создание динамических презентаций в редакторе PowerPoint.

Тема 8. Электронный документооборот.

Программные продукты по системам электронного документооборота. Особенности EDMS-систем. Проблемы выбора и внедрения систем электронного документооборота.

Тема 9. Планирование и организация электронного бизнеса.

Управление операциями: “продакшн”, складская логистика, доставка, платежи, клиентский сервис. Управление маркетингом электронной коммерции. Построение партнерской маркетинговой сети и продаже решений

Содержание лабораторных занятий по дисциплине

Лабораторная работа №1.

Сравнение моделей бизнеса, ориентированных на производителя, посредника или потребителя.

1. Выделите из материалов учебного пособия основные характеристики каждой модели и занесите их в таблицу.
2. Проведите сравнительный анализ по выделенным характеристикам и напишите свое заключение по данному анализу с позиций привлекательности, конкурентоспособности и перспектив развития.
3. Сравните основные характеристики перечисленных моделей, используя графические пакеты или пакеты презентационной графики. Опишите все элементы, составляющие структуру каждой модели.

Лабораторная работа №2

Генерация и выбор идей интернет-бизнеса, определение рынка.

1. Придумайте идеи интернет-бизнеса (3 или более), выберите из них наиболее перспективную и сформулируйте ее.
2. Для своей идеи интернет-бизнеса посчитайте объем рынка двумя способами (сверху и снизу). Определите два показателя:

SAM — сколько заработают конкуренты вместе с вами?

SOM — сколько заработаете только вы?

3. Оформите результат (сформулированная идея и оценка рынка) в виде документа MS Word или MS PowerPoint. Представить результаты преподавателю.

Лабораторная работа №3.

Знакомство с простыми методами сбора первичной информации в интернет

1. В соответствии с сформулированной идеей бизнеса (продукта или услуги) определите каких данных вам недостаточно для принятия решений по продукту и его цене, и какие из этих данных вы сможете получить путем интернет-опроса потенциальных потребителей (покупателей) товара.

2. Составьте анкету для опроса потенциальных потребителей с помощью Google Forms (Google Формы).

3. Определите каким образом можно выйти на потенциальных потребителей и привлечь их к участию в опросе.

4. Проведите тестовый опрос нескольких потенциальных потребителей (выборки количеством 500 и более человек опрашивать не требуется, для практического задания достаточно опросить 5-10 человек).

5. Представить анкету и результаты опроса преподавателю (ссылку на Google форму...).

Лабораторная работа №4.

Работа в системе веб-аналитики Яндекс. Метрика.

1. Регистрация пользователя в Яндекс.Метрике (<http://metrika.yandex.ru>)

2. Знакомство с возможностями и интерфейсом системы (см. руководство на <https://yandex.ru/support/metrika/>)

3. Краткий выборочный анализ посещаемости сайта (адрес сайта выдается преподавателем, по умолчанию <http://kataev.ru> — <https://metrika.yandex.ru/dashboard?id=32557185>):

— динамика визитов за прошедший год, и за февраль текущего года.

— структура посетителей за прошедший год, и за февраль текущего года по городам.

— интересы аудитории (посетителей).

— источники трафика за февраль месяц.

— популярные ключевые запросы из поисковые систем (топ 10) за февраль месяц.

— выводы...

4. Анализ посещаемости сайта представить в виде документа MS Word.

Лабораторная работа №5.

Разработка лендинга.

1. В соответствии с сформулированной идеей бизнеса (продукта или услуги) определите структуру и содержание лендинга, ориентированного на продажу вашего продукта (товара или услуги).

2. С помощью любого выбранного конструктора сделайте лендинг.

Лабораторная работа №6.

Статистика поисковых запросов и составление семантического ядра сайта.

1. Регистрация в wordstat.yandex.ru (общий доступ к сервисам Яндекса) и seopult.ru
2. Знакомство с назначением и интерфейсом данных сервисов.
3. Разработка семантического ядра (ключевых запросов) для определенного сайта или вашего бизнеса.

4. Результат составления семантического ядра представить в виде файла xls (MS Excel) — перечень выбранных ключевых фраз с оценкой частотности каждой фразы по WordStat. Должно быть 50 или более ключевых запросов.

Лабораторная работа №7.

Оптимизация страниц сайта под поисковые запросы (внутренняя оптимизация).

В ходе пятого практического занятия было составлено семантическое ядро сайта (для главной страницы и внутренних). Далее, требуется:

1. Провести анализ главной страницы этого сайта на уникальность.
2. Принять решение о поисковых запросах, под которые должна быть оптимизирована главная страница.
3. Проверить соответствие этой страницы рекомендациям от Google [1].
4. В seopult.ru, определив целевые страницы под выбранные для главной страницы запросы, подсчитать бюджет на продвижение по этим словам, внимательно изучить рекомендации по изменению (оптимизации) страницы под выбранные ключевые слова.
5. Оптимизировать и придать уникальность странице. Можно сделать в виде документа (doc и html) с предложениями оптимизации или скопировать главную страницу и отредактировать её в DreamWeaver.

Лабораторная работа №8.

Повышение конверсии целевых страниц (ORC)

Для страницы из четвертого задания или другой провести оптимизацию ориентированную на увеличение конверсии («посетителя в покупателя», «посетителя в зарегистрированного посетителя», «посетителя в подписчика» или др.). Можно сделать в виде документа (doc и html) с предложениями оптимизации или в виде оптимизированной страницы в html.

Лабораторная работа № 9.

Составление и оценка рекламной кампании в Яндекс. Директ.

Задание:

Для сайта из задания №4 и с учетом сематического ядра составить (подобрать слова и позиции размещения) и оценить месячную рекламную кампанию в Яндекс.Директ (<https://direct.yandex.ru/>). Оценку месячного бюджета сделать с помощью <https://direct.yandex.ru/registered/main.pl?cmd=advancedForecast>. План рекламной кампании (сроки, регион, выбранные ключевые слова для показа объявлений, оценка затрат, CTR и т.п.) представить в виде документа (doc).

4. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Электронный бизнес» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- Интерактивная лекция (темы № 1,5);
- Групповая дискуссия (темы № 7,8);
- Ролевые игры (темы №7,9)
- Тренинг (темы № 8);
- Анализ ситуаций (темы № 4,6);
- Применение имитационных моделей (темы № 3,4,7);
- Разбор конкретных ситуаций (темы № 2,3,).

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3). Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

Рейтинг-контроль №1

Защита презентации по одной из предложенных тем

1. Использование существующих решений электронного бизнеса в качестве инструментов стратегического развития существующего предприятия.

2. Переработки бизнес-идеи в привлекательный продукт или услугу для сектора электронного бизнеса.
3. Консалтинговых услуг по электронной коммерции.
4. Применения маркетинга и маркетинговых стратегий продаж в единой системе электронной торговли.
5. Управления проектами, направленными на развитие электронного бизнеса.
6. Продвижения стартапов в области электронного бизнеса.
7. Механизмы функционирования электронных торговых площадок. Бизнес-модели электронных торговых площадок.
8. Механизм функционирования электронной биржи.
9. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
10. Виды и характеристики систем электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг.
11. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
12. Организация электронной торговли туристическим продуктом.

Рейтинг-контроль №2

Дискуссия по проблемным вопросам

1. Электронный бизнес: где искать источники роста.
2. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
3. Содержание и генезис электронного бизнеса в рамках понятий информационной экономики.
4. Готовность России к информационному обществу. Оценка ключевых направлений и факторов электронного развития: Аналитический доклад

Рейтинг-контроль №3

Обосновать структуру модели: элементы и взаимосвязи (презентация)

1. Информационная эпоха: экономика, общество и культура.
2. Информационное общество и парадигма экономической теории.
3. Методика выбора оптимального бизнес-проекта (интернет-магазина) на основе многоцелевой оптимизации.
4. Маркетинговая информационная система.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса изучения дисциплины. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных зна-

ний, формирования умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой деятельности. СРС помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекциям, к практическим занятиям, рейтингам.
- б) по характеру работы: изучение конспекта лекций, выполнение практических заданий и тестов, организация круглых столов, подготовка докладов, презентаций

Примерная тематика самостоятельной работы

1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса.
2. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.
3. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет.
4. Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.
5. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.
6. Типология объектов электронной коммерции. Субъектный состав электронной коммерции.
7. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.
8. Механизмы функционирования электронных торговых площадок. Бизнес-модели электронных торговых площадок.
9. Механизм функционирования электронной биржи.
10. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
11. Виды и характеристики систем электронной коммерции, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг в секторе B2B.
12. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer.
13. Виды и характеристики систем электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг.
14. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
15. Организация электронной торговли туристическим продуктом.
16. Типы и характеристики электронных платежных.
17. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.

18. Особенности мобильной и телевизионной коммерции.
19. Технологическая база мобильной коммерции. Процессы мобильной коммерции.
20. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
21. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
22. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России.
23. Электронный бизнес как направление конкурентной борьбы.
24. Применение методологии системы сбалансированных показателей к построению стратегии развития ИКТ на предприятии.
25. Финансовая и клиентская составляющие ССП в условиях электронного бизнеса.
26. Составляющие внутренних бизнес-процессов и персонала в ССП в условиях электронного бизнеса
27. Факторы, определяющие качество веб-сайта с точки зрения электронного бизнеса.
28. Методика аудита веб-сайта с целью повышения его качества.
29. Связь веб-сайта с внутренними бизнес-процессами.
30. Направления интернет-маркетинга.
31. Проблемы веб-оптимизации.
32. Сравнительная характеристика различных способов продвижения сайтов.
33. Партнерские программы как способ продвижения бизнеса в интернете.
34. Факторы, определяющие роль клиентов с точки зрения электронного бизнеса.
35. Методика оценки ориентированности бизнеса на клиентов с целью повышения конкурентоспособности.
36. Программные решения в развитие клиент-ориентированного электронного бизнеса.
37. Клиент-ориентированная стратегия развития в условиях электронного бизнеса.
38. Определение CRM и примеры использования CRM.
39. Программное обеспечение систем CRM
40. Применение методологии IDEF в создании и развитие систем электронного бизнеса.
41. Практика применения модели конечных автоматов в проектировании сценариев электронной торговли.
42. Программное обеспечение, поддерживающее моделирование бизнес-процессов
43. Краткая характеристика существующих тиражируемых систем.
44. Особенности внедрения и взаимодействия индивидуальных и «коробочных» решений в условиях развития систем автоматизации учета, планирования, управления и документооборота.
45. Понятие SCM и его особенности в условиях электронного бизнеса.

46. Программное обеспечение взаимоотношений с поставщиками.
47. Оптимизация бизнеса с помощью развития систем SCM.
48. Факторы, влияющие на успех стартапа.
49. Анализ рисков принятия решений в области разработки и развития систем электронного бизнеса.
50. Примеры успешных проектов в области электронного бизнеса.
51. Структура и содержание бизнес-плана.
52. Источники финансирования стартапов.
53. Перспективы развития стартапа.
54. Комплекс Интернет-маркетинга. Конвергенция элементов комплекса маркетинга.
55. Основные составляющие электронной коммерции.
56. Принципы функционирования Интернет-экономики.
57. Организация бизнес-процессов в Интернете.
58. Типы систем электронной коммерции и электронного ведения бизнеса.
59. Инфраструктура системы электронной коммерции.
60. Современные системы электронной коммерции.
61. Концепция CRM: основные составляющие, тенденции развития.
62. Определение целей и задач web-сайта. Информационное наполнение web-сайта.
63. Функциональность web-сайта. Интерактивность web-сайта.
64. Структура информации и навигация по web-сайту.
65. Управление разработкой web-сайта предприятия.
66. Содержание интернет-рекламы и ее особенности.
67. Рекламная кампания в Интернет.
68. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете.
69. Уровни оценки эффективности интернет-рекламы.
70. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
71. Модель потребительского поведения в среде Интернета.
72. Система поддержки потребительского решения в среде Интернета.
73. Общая схема интернет-магазина.
74. Числовые оценки критериев качества интернет-магазина.
75. Основные методы оценки эффективности создания и внедрения бизнес-проектов (интернет-магазинов).
76. Методы оценки эффективности инвестиций, привлекаемых для реализации бизнес-проектов (интернет-магазинов).

77. Методика выбора оптимального бизнес-проекта (интернет-магазина) на основе многоцелевой оптимизации.

78. Маркетинговая информационная система.

79. Организация маркетинговых исследований в Интернете.

80. Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачета).

Вопросы к зачету

1. Информационное общество и его особенности. Роль ИКТ в создании информационного общества. ИКТ - основа электронного бизнеса.
2. Пути развития электронного общества. Кризис рынка высоких технологий и его влияние на пути развития. Проблема "последней мили".
3. Сетевые структуры. Локальные и глобальные сети. Интернет и его технологии. Информационные технологии. Языки описания сценариев, документов и языки программирования.
4. Принцип информационно-справочных систем. Поисковые системы. Информационные каталоги.
5. Средства массовой информации. Информационно-аналитические агентства. Информационные системы государственных учреждений. Электронное правительство. Серверы кадровых агентств.
6. Электронная коммерция B2B (бизнес-бизнес).
7. Электронная коммерция B2C (бизнес-потребитель).
8. Электронные магазины. Платежные системы. Защита информации. Цифровые подписи.
9. Сертификационные центры.
10. Коллективные информационные технологии.
11. Финансовые сетевые структуры. Интернет и новые возможности. Виртуальные банки. Электронный фондовый рынок. Интернет страхование.
12. Директивы европейского союза. Принципы использования электронной подписи и сертификации. Заключение договоров с использованием электронных средств. Разрешение споров в электронной коммерции. Федеральный закон РФ об электронной торговле.
13. Международные технические стандарты Интернет-технологий. Типовые решения в электронном бизнесе. Стандарты для безопасности электронной коммерции. Технологический аудит.

14. Главные элементы контент-модели. Процессы по созданию и ведению WEB-контента. Разработка иерархической структуры для хранения и поиска информации.
15. Подготовка формы документов и спецификаций для их технологических циклов. Определение 4 прав пользователя для различных уровней структуры. Публикация документа, рассылка по спискам.
16. Анализ и оценки эффективности бизнес-решения.
17. Способы реализации WEB-контента. Статические сайты. Динамические сайты. Системы WEB-публишинга. Системы управления WEB-контентом.
18. Реализация бизнес-решения на основе специализированной программы Lotus Domino R5. Реализация бизнес-решения на базе универсального объектно-ориентированного языка JAVA.
19. Основные определения, классификация Электронный документооборот - составная часть систем электронного управления документами (ЭУД). Перспективы развития, системы CRM.
20. Организация ЭУД на базе Lotus Domino.Doc. Средства обмена. Базы данных. Средства администрирования.
21. Средства разработки и управления Lotus Domino.Doc Схемы организации. Шаблоны. Формы документов. Уровни безопасности.
22. Пример организации ЭУД коммерческой фирмы Состав и архитектура. Клиенты. Формы и шаблоны.
23. Планирование электронного бизнеса Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель "бизнес-контент-менеджмент". Бизнес-модели и направления электронного бизнеса.
24. Инфокоммуникационная инфраструктура предприятий электронного бизнеса Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы.
25. Структура информационной платформы электронных предприятий. Модели реализации информационной платформы предприятия электронного бизнеса.
26. Электронная витрина предприятий электронной коммерции Типовая структура электронной витрины. Структурные разделы электронной витрины, их назначение и особенности построения.
27. Системы электронных платежей. Правовые аспекты электронного бизнеса Офлайновые платежные системы. Классификация электронных платежных систем. Кредитные и дебетовые системы. Электронная наличность. Merchant accounts (счета и субсчета торговца). Правовые аспекты организации предприятий электронного бизнеса.

28. Эффективность функционирования предприятий электронного бизнеса. Структура затрат предприятий электронного бизнеса.
29. Доходная часть предприятий электронного бизнеса.
30. Методики мониторинга функционирования предприятий электронного бизнеса. Программные средства.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература			
1.Казиев В.М. Введение в правовую информатику [Электронный ресурс]/ Казиев В.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ),	2016		http://www.iprbookshop.ru/52147.html
2.Новая экономика: теория и практика / Е.Ф. Авдокушин; Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М,	2014		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=449418
3.Шредер, К. Специализированный магазин: Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле [Электронный ресурс] / Кэрол Шредер ; Пер. с англ. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Альпина Паблишерз,	2014		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=520425
Дополнительная литература			
1.Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса [Электронный ресурс]/ Гаврилов Л.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: СОЛОН-ПРЕСС,	2015		http://www.iprbookshop.ru/8723.html
2.Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М,	2015		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=304162

З.Букирь, М. Я. Денежные переводы и прием платежей. Бизнес-энциклопедия [Электронный ресурс] / М. Я. Букирь, В. Ю. Копытин, А. В. Пухов и др.; ред.-сост. А. С. Воронин. - М.: Маркет ДС: ЦИПСИР,	2013		http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407875
---	------	--	---

7.2. Периодические издания

1. PC Magazine/Russian Edition / учредитель: ЗАО «СК Пресс»; гл. ред. О. Лебедев. - М.: СК Пресс.
2. Информационные ресурсы России: [Электронный ресурс]: научно-практический журнал / учредители: ФГБУ «Российское энергетическое агентство» (РЭА) Минэнерго России; гл. ред. Ю.Ю. Ухин. - М.: РЭА.
3. Информационные технологии: теоретический и прикладной научно-технический журнал / учредитель: Изд-во «Новые технологии»; гл. ред. И.П. Норенков. - М.: Новые технологии.
4. Мир ПК: журнал для пользователей персональных компьютеров / учредитель: International Data Group; гл. ред. С. Вильянов. - М.: Открытые системы.

7.3. Интернет-ресурсы

1. Информационно-правовой портал «Гарант» www.garant.ru
2. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» www.consultant.ru
3. Информационно-правовой портал «Кодекс» www.kodeks.ru
4. Сайт Журнала российского права www.norma-verlag.com
5. Юридический портал «Правопорядок» www.oprave.ru
6. Центр проблем информационного права - <http://www.medialaw.ru/>
7. Институт развития информационного общества в России - <http://www.iis.ru/index.html>
8. Сайт Комитета Государственной Думы по информационной политике, информационным технологиям и связи <http://www.komitet5.km.duma.gov.ru>
9. Сайт о применении информационных технологий в различных областях <http://biznit.ru>
10. <http://e.lib.vlsu.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, групповых

и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Практические/лабораторные работы проводятся в аудиториях, оснащенных мультимедиа оборудованием, компьютерных классах с доступом в интернет.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

- Операционная система семейства MicrosoftWindows.
- Пакет офисных программ MicrosoftOffice.
- Консультант+.

Рабочую программу составил _____ к.э.н., доцент Еронин В.А.

Рецензент:

Генеральный директор

ООО «Хрустальное небо» _____ Козырев В.Н.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИЭ

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Заведующий кафедрой _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.05 Бизнес-информатика

протокол № 1 от «31» августа 2020 года.

Председатель комиссии _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № ____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № ____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № ____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

в рабочую программу дисциплины

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

образовательной программы направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика»,

программа подготовки «Информационно-аналитическое обеспечение

предпринимательской деятельности»

Номер изменения	Внесены изменения в части/разделы рабочей программы	Исполнитель ФИО	Основание (номер и дата протокола заседания кафедры)
1			
2			

Заведующий кафедрой БИЭ _____ д.э.н., профессор Тесленко И.Б.