

2017

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

« 30 » 08 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Электронный бизнес

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 (экз./зачет/зачет с оценкой)
6	3/108	8	4	4	92	Зачет
Итого	3/108	8	4	4	92	Зачет

Владимир 2019

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели освоения дисциплины «Электронный бизнес» - освоение теоретических основ организации и функционирования предприятий электронного бизнеса.

Задачи:

1. знакомство с достоинствами и недостатками существующих решений по созданию предприятий электронной коммерции;
2. изучение методик оценки эффективности функционирования предприятий электронного бизнеса;
3. изучение классификации основных направлений электронного бизнеса;
4. рассмотрение перспектив развития и проблем каждого из направлений, а также законодательных и правовых вопросов;
5. изучение систем электронного управления документами;
6. изучению вопросов, связанных с построением эффективной инфраструктуры предприятий электронной коммерции.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к базовой части. Пререквизиты дисциплины: «Архитектура предприятия», «Информационные процессы и их регулирование», «Микроэкономика», «Рынки информационно – коммуникационных технологий и организация продаж».

3. 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	частичный уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1. Знать: специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов. 2. Уметь: обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия. 3. 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	частичный уровень освоения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: 1. Знать: особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом. 2. Уметь: обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности. 3. Владеть: навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом.
--	--	---

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа

№ п/п	Раздел 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 (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	КР		
1.	Информационные компьютерные технологии (ИКТ) и их роль в современном информационном обществе.	6	41	2	2		10		2/50	Рейтинг-контроль №1
2.	Информационно-справочные системы и их классификации.	6	41			2	10		1/50	
3.	Электронная коммерция. Основные виды и классификация.	6	41				10			
4.	Электронные финансовые рынки.	6	42	2		2	10		2/50	Рейтинг-контроль №2
5.	Правовые аспекты электронного бизнеса. Европейское право.	6	42				10			
6.	МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА.	6	42	2			10		1/50	
7.	Программное обеспечение электронного бизнеса.	6	43				10			
8.	Электронный документооборот.	6	43				10			
9.	Планирование и организация электронного бизнеса.	6	43	2	2		12		2/50	Рейтинг-контроль №3
Итого за шестой семестр:				8	4	4	92		8/50	Зачет
Наличие в дисциплине КП/КР										

Итого по дисциплине:		8	4	4	92		8/50	Зачет
----------------------	--	---	---	---	----	--	------	-------

Содержание лекционных занятий по дисциплине

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

Информационные технологии (ИТ). Новые информационные технологии (НИТ) и их основные свойства. Особенности современного технологического процесса. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Компоненты ИКТ. Роль и место ИКТ в современном обществе. Влияние развития ИКТ на формирование информационного общества. Динамика развития ИКТ. Исследования по развитию ИКТ в странах мира.

Тема 4. Электронные финансовые рынки.

Предпосылки существования электронного финансового рынка. Развитие электронного финансового рынка в технологическом аспекте. Электронный бизнес в России и его особенности. Основные модели мирового электронного бизнеса и электронной коммерции на современном этапе его развития. Составные части и платежные системы электронной коммерции. Правовое регулирование электронной коммерции в России и за рубежом. Факторы эффективности Internet-рынка. Сравнение и взаимосвязь развития электронного финансового рынка в мире и в России. Перспективы развития электронного финансового рынка в России.

Тема 6. Мировые стандарты и тренды электронного бизнеса.

Тренды E-commerce. Виртуальный помощник - Chat bot. Покупки в Instagram. Увеличит ли конверсию персонализация? Аналитика в режиме реального времени. Оптимизация под мобильные устройства. Нужен ли голосовой поиск? Омниканальность. Социальные сети. Персонализация товаров для покупателей. Получение покупателями лучшего user experience. Доминирование маркетплейсов

Тема 9. Планирование и организация электронного бизнеса.

Понятия электронного бизнеса и электронной коммерции. Факторы, влияющие на развитие технологий электронного бизнеса и снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. Понятие и организационные принципы электронного предприятия. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия. Описание бизнесархитектуры предприятия в таблице Захмана. Содержание описания ИТархитектуры (документы; правила бизнеса; база данных). Этапы проектирования

предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Бизнес-модели и направления электронного бизнеса. Главные элементы бизнес-модели: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Контент-модель и её основные элементы: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель и ее элементы: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.

Содержание практических занятий по дисциплине

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

Информационные технологии (ИТ). Новые информационные технологии (НИТ) и их основные свойства. Особенности современного технологического процесса. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Компоненты ИКТ. Роль и место ИКТ в современном обществе. Влияние развития ИКТ на формирование информационного общества. Динамика развития ИКТ. Исследования по развитию ИКТ в странах мира.

Тема 9. Планирование и организация электронного бизнеса.

Понятия электронного бизнеса и электронной коммерции. Факторы, влияющие на развитие технологий электронного бизнеса и снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции. Понятие и организационные принципы электронного предприятия. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия. Описание бизнесархитектуры предприятия в таблице Захмана. Содержание описания ИТархитектуры (документы; правила бизнеса; база данных). Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Бизнес-модели и направления электронного бизнеса. Главные элементы бизнес-модели: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Контент-модель и её основные элементы: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель и ее элементы: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.

Содержание лабораторных занятий по дисциплине

Тема 2. Информационно-справочные системы и их классификации.

Основные понятия. Классификация по масштабу. Классификация по сфере применения. Классификация по способу организации.

Тема 4. Электронные финансовые рынки.

Предпосылки существования электронного финансового рынка. Развитие электронного финансового рынка в технологическом аспекте. Электронный бизнес в России и его особенности. Основные модели мирового электронного бизнеса и электронной коммерции на современном этапе его развития. Составные части и платежные системы электронной коммерции. Правовое регулирование электронной коммерции в России и за рубежом. Факторы эффективности Internet-рынка. Сравнение и взаимосвязь развития электронного финансового рынка в мире и в России. Перспективы развития электронного финансового рынка в России.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль подготовки «Информационно – аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности» компетентностный подход к изучению дисциплины «Электронный бизнес» реализуется путём проведения лекционных и практических занятий с применением мультимедийных технологий. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- интерактивная лекция (темы №1, 4, 6, 9);
- анализ ситуаций (темы № 1, 9);
- групповая дискуссия (тема № 2);
- работа в команде (тема № 1).

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

Выполните задания.

1. Дайте определение понятия электронный бизнес.
2. Интранет (интерсеть) представляет собой:
 - Электронный бизнес в рамках нескольких организаций, это электронный обмен деловой информации в структурном формате, происходящий между партнерами по бизнесу.
 - Электронный бизнес в рамках одной организации, это корпоративная сеть, использующая технологии Интернета для передачи информации с минимальными затратами времени, усилий и денег.
3. Бизнес в Интернете это (исключить лишнее) :
 - Интернет - реклама
 - Интернет - провайдинг
 - Сервис – провайдинг
 - Интернет – маркетинг
 - Электронный аукцион
 - Электронный магазин
 - Контейн – провайдинг
4. Горизонтальная модель электронной коммерции это:
 - Отраслевая модель, которая объединяет предприятия в рамках выбранной отрасли или поставщиков и дилеров одного объединения, правительства, государственные органы.
 - Многоотраслевая модель, которая объединяет в рамках торговой, расчетной или аукционной системы группы организаций, принадлежащих к различным отраслям, но решающие подобные задачи (контакт – поставки - платеж)
5. Опишите структуру сектора ЭБ: Business-to-Business.
6. Перечислите преимущества ведения бизнеса в системе Интернет.
7. Двухсторонние системы пластиковых карт это:
 - Соглашение между участниками расчетов, при которых владельцы карт могут использовать их для покупки товаров в замкнутых сетях, контролируемых эмитентом карт (универмаги, бензоколонки):
 - Это системы предоставляющие владельцам карт возможность покупать товары в кредит у различных торговцев и организаций сервиса, которые признают эти карты в качестве платежного средства.
8. Кредитные пластиковые карты это:

9. Карта памяти это:

10. Самые известные банковские платежные системы:

- American Express
- STB
- MasterCard
- Diners Club
- Visa

11. Эквайер это:

- банк, обслуживающий продавца;
- организация, обеспечивающая информационное и технологическое взаимодействие между участниками платежной системы;
- банк, в котором находится расчетный счет покупателя, который является гарантом выполнения финансовых обязательств.

Рейтинг-контроль №2.

Выполните тест.

1. Виртуальное предприятие - это:

- одна из новых организационных форм предприятий;
- сетевая, компьютерно-посредованная организационная структура, состоящая из неоднородных компонентов, расположенных в различных местах;
- это динамичная открытая бизнес-система на основе прогрессивных интернет-технологий, представляющая собой совокупность временно объединенных на принципах кооперации в рамках единого информационного пространства технологических ресурсоавтономных экономических агентов, способных на основании координации и оперативного распределения производить конечный продукт или услугу;
- все ответы верны.

1. Виртуальное предприятие с централизованным типом управления:

- когда один из участников сети управляет сетью и выполнением рыночных заказов;
- при котором все управленческие процессы осуществляются только за счет локальных взаимодействий участников сети;
- когда сохраняется общий координационный центр.

2. Дайте определение понятия виртуальная ассоциация.

3. Виртуальный пул — это:

– объединение предпринимателей картельного типа, предусматривающее особый порядок распределения прибыли его участников (в заранее установленных пропорциях).
Возможные роли данного объединения: орган-координатор, эксперт, партнер;

– это временное объединение разных компаний, электронными средствами, где для вступающих организаций устанавливаются правила распределения общих расходов и прибыли, поступающих в единый фонд, распределяемый по установленной пропорции

– все ответы верны.

4. Какие новые возможности и преимущества открываются для заказчиков товаров или услуг участие в электронных торгах?:

5. Опишите пошагово процесс организации электронных торгов.

6. В зависимости от специфики проведения торгов, все электронные площадки делятся на 3 основных категории:

7. Вид торгов — конкурс это способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший:

– лучшие условия исполнения контракта. Принять участие могут все желающие;

– наименьшую цену контракта. Принять участие могут все желающие, прошедшие аккредитацию;

– низкую цену, которая соответствует установленным требованиям. Действуют ограничения;

– окончательное предложение, наилучшим способом удовлетворяющее потребности заказчика в товаре или услуге.

8. В 2010 году Правительством РФ были определены пять федеральных торговых площадок:

9. Общероссийский официальный сайт для размещения информации заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг:

– www.roseltorg.ru

– www.zakazkf.ru

– www.zakupki.gov.ru

Рейтинг-контроль №3

Подготовьте ответы на заданные темы.

1. Механизмы функционирования электронных торговых площадок. Бизнес-модели электронных торговых площадок.

2. Механизм функционирования электронной биржи.

3. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
4. Виды и характеристики систем электронной коммерции на потребительском рынке товаров и услуг.
5. Организация аукционной торговли в сети Интернет.
6. Организация электронной торговли туристическим продуктом.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов является неотъемлемой частью процесса подготовки бакалавров. Она направлена на усвоение системы научных и профессиональных знаний, формирования умений и навыков, приобретение опыта самостоятельной творческой деятельности. Самостоятельная работа помогает формировать культуру мышления студентов, расширять познавательную деятельность.

Виды самостоятельной работы по курсу:

- а) по целям: подготовка к лекционным занятиям, практическим занятиям, рейтингам, самостоятельной работе.
- б) по характеру работы: изучение литературы, конспектов лекций, написание эссе, выполнение заданий и тестов, выполнение практических работ, подготовка доклада.

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 конкурентноспособности.

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.
81. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины (зачет).

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-паблишинга. 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

№ п / п	Название литературы: (автор, название, издательство)	Год издания	Книгообеспеченность	
			Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4	5
Основная литература				
1	Электронный бизнес / Смирнов С.Н., - 2-е изд., (эл.) - М.:ДМК Пресс, 2018. - 23 с.	2018		http://znanium.com/catalog/product/983550
2	Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/1028903
3	Электронная коммерция : Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 684 с.:	2017		http://znanium.com/catalog/product/340852
Дополнительная литература				
1	Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 381 с.	2018		http://znanium.com/catalog/product/945447
2	Бизнес-планирование на предприятии / Дубровин И.А., - 2-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 432 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/411352
3	Бизнес-энциклопедия / Голов Р.С., Теплышев В.Ю., Пророков А.Н., - 2-е изд. - М.:Дашков и К, 2017. - 776 с.	2017		http://znanium.com/catalog/product/430445

7.2 периодические издания

1. Microsoft Business Solution - Navision (RU 4.0 SP1). Учебная версия ERP системы Microsoft Dynamics NAV© для самостоятельной работы, выполнения тренингов или заданий, предложенных в учебном материале.

2.Partner-Zone-X (версия 1.1). Система для создания витрин интернет-магазина.

7.3 интернет-ресурсы

1. www.oborot.ru - Портал электронной коммерции.
2. www.i2r.ru - Библиотека ресурсов интернет индустрии.
3. www.e-commerce.ru - Информационный портал в области ИКТ.

4. www.internet.ru - Ежедневный сетевой журнал об Интернете.
5. www.cnews.ru - Оперативные новости и аналитические материалы мира высоких технологий.
6. www.seonews.ru - Продвижение сайтов в интернете.
7. www.brint.com - Крупнейший мировой информационный ресурс по ИКТ в бизнесе.
8. www.erp-online.ru - ERP – портал.
9. www.erpnews.ru - Аналитика и новости по системам автоматизации предприятия.
10. www.acrm.ru - Российская ассоциация CRM.

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 работы проводятся в аудиториях, оснащенных мульти-медиа 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.ф. -м.н., доцент, доцент каф. БИиЭ, Крылов В.Е.

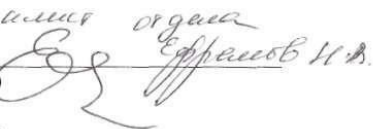
(ФИО, подпись)



Рецензент (представитель работодателя)

Главный специалист отдела
Информационно-обеспечения ООО «ВЛР»

(место работы, должность, ФИО, подпись)



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры БИиЭ

протокол № 1 от 30 августа 2019 года

Заведующий кафедрой



/Тесленко И.Б./

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии

направления подготовки 38.03.05 Бизнес - информатика,

протокол № 1 от 30 августа 2019 года

Председатель комиссии



/Тесленко И.Б. /

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

образовательной программы направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль 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.