

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 2018 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 очная

Семестр	Трудоемкость, зач.ед./час.	Лекции, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час.	Форма промежуточно го контроля (экз./зачет)
6	3/108	36	18	18	36	Зачет
Итого	3/108	36	18	18	36	Зачет

Владимир 2018

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Электронный бизнес» являются:

- освоение теоретических основ организации и функционирования предприятий электронного бизнеса;
- 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;
- рассмотрение перспектив развития и проблем каждого из направлений, а также законодательных и правовых вопросов;
- изучение систем электронного управления документами;
- изучению вопросов, связанных с построением эффективной инфраструктуры предприятий электронной коммерции.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к базовой части учебного плана ОПОП бакалавриата по направлению 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Информационно-аналитические обеспечение предпринимательской деятельности».

Дисциплина «Электронный бизнес» входит в блок Б1.Б.25 учебного плана подготовки бакалавров направления «Бизнес-информатика».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются знания основ таких дисциплин как: «Информатика», «Архитектура предприятия», «Базы данных», «Программирование». Содержание дисциплины является методологической основой для изучения таких дисциплин как: «Бизнес-планирование», «Эффективности информационных технологий», «Управление инновациями» и др.

Знания, полученные в рамках изучения дисциплины, могут быть применены при прохождении практик, и подготовке выпускной квалификационной работы бакалавра.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины «Электронный бизнес» направлен на формирование следующих профессиональных компетенций:

- умение консультировать заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);

- умение консультировать заказчиков по рациональному выбору методов ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23).

В результате освоения дисциплины «Электронный бизнес» обучающийся должен:

1) Знать:

- специфику создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);

- особенности и критерии выбора ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23);

2) Уметь:

- обосновывать необходимость создания, развития и модернизации инфраструктуры электронного предприятия (ПК-22);

- обосновывать выбор ИС и ИКТ управления бизнесом, исходя из критерия рациональности (ПК-23).

3) Владеть:

- навыками консультирования заказчиков по вопросам создания и развития электронных предприятий и их компонентов (ПК-22);

- навыками консультирования заказчиков по рациональному выбору ИС и ИКТ управления бизнесом (ПК-23);

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов.

№ п/п	Раздел (тема) 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	Контрольные работы	СРС	КП / КР		
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		3/50	
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	17-18	4	2	2		4		3/50	Рейтинг-контроль №3
Всего: 180				36	18	18		36		36/50	Зачет

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, практических занятий и лабораторных работ с применением мультимедийных технологий.

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- информационные технологии;
- разрешение проблем;
- дискуссия;
- проблемное обучение;
- индивидуальное обучение;
- работа в команде (малой группе);
- междисциплинарное обучение.

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

Текущий контроль знаний студентов производится в дискретные временные интервалы преподавателем, ведущим практические занятия и лабораторные работы по дисциплине, в следующих формах:

- тестирование;
- выполнение практических заданий;
- выполнение лабораторных работ;
- case-study;
- дискуссии;
- рейтинг-контроль.

Промежуточная аттестация знаний студентов производится по результатам работы, в 6-м семестре в форме зачета, который включает в себя ответы на теоретические вопросы.

Фонды оценочных средств, включающие типовые задания и методы контроля, позволяющие оценить знания по данной дисциплине, включены в состав УМК дисциплины.

ЗАДАНИЯ К ТЕКУЩЕМУ КОНТРОЛЮ

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 лекциям, практическим занятиям, лабораторным работам, рейтингам, СРС.
- б) по характеру работы: изучение литературы, выполнение практических заданий и тестов; подготовка доклада, презентаций, выполнение лабораторных работ.

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.

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.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) основная литература:

(имеется в наличии в библиотеке ВлГУ)

1. Кузнецов, И. Н. Бизнес-безопасность [Электронный ресурс] / И. Н. Кузнецов. - 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2014. - 416 с. - ISBN 978-5-394-01438-3.

2. Новая экономика: теория и практика / Е.Ф. Авдокушин; Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 368 с. Источник: ЭБС Знаниум.

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. — 432 с. - ISBN 978-5-9614-1028-0 –

б) дополнительная литература:

1. Кобелев О.А., Электронная коммерция: Учебное пособие / О.А. Кобелев; под ред. С.В. Пирогова. – 4-е изд. – М.: Дашков и К, 2015. – 684 с., Источник: ЭБС Знаниум.

2. Смирнов С.Н. Электронный бизнес [Электронный ресурс]/ Смирнов С.Н.— Электрон. текстовые данные.— М.: ДМК Пресс, 2014.— 236 с.

3. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2014. - 192 с., Источник: ЭБС Знаниум.

в) 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.

г) 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

1. Лекционные занятия:

- компьютерный класс - ауд. 213 (6), 303 (6);
- презентационная техника: проектор, экран, ноутбук;
- пакеты ПО общего назначения: Microsoft Word и Microsoft PowerPoint;

2. Практические занятия:

- компьютерный класс (ауд. 213 (6), 303 (6));
- операционная система MSWindowsXP, MSWindowsVista;
- пакет программ MSOffice;
- программа просмотра Web-страниц;

3. Лабораторные работы:

- компьютерный класс (ауд. 213 (6), 303 (6));
- презентационная техника: проектор, экран, ноутбук;
- пакеты ПО общего назначения: Microsoft Word и Microsoft PowerPoint.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика», профиль подготовки «Информационно – аналитическое обеспечение предпринимательской деятельности».

Рабочую программу составил _____ ст. преподаватель Михайлик Н.Б.

Рецензент: Начальник отдела информационных технологий ООО «Альянс»
_____ Чесалкин Н.Б.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Бизнес-информатика и экономика»

протокол № 1 от 30.08.2018 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 30.08.2018 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 _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год.

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года.

Заведующий кафедрой _____