

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
 ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
 УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
 «ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
 (ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Экономики, маркетинга и коммерции

П.А. Канапухин

20.04.2022

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.06 Электронный бизнес

1. Код и наименование направления подготовки/специальности: _____
38.03.02 Менеджмент (бакалавриат)
2. Профиль подготовки/специализация: _____ Управление закупками и цепями поставок
3. Квалификация выпускника: _____ бакалавр
4. Форма обучения: _____ очная
5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: экономики, маркетинга и коммерции экономического факультета
6. Составители программы: _____ Сабетова Т.В., к.э.н., доцент 7.
 Рекомендована: НМС экономического факультета ВГУ, протокол №4 от 20.04.2022 г.
8. Учебный год: **2024-2025** Семестр(ы)/Триместр(ы): 6
9. Цели и задачи учебной дисциплины: цель – формирование знаний, умений и навыков системного подхода к теоретическим основам и практическим аспектам реализации электронного бизнеса как интегрированному направлению, охватывающему обширный круг вопросов стратегического и операционного бизнеса, развивающихся на электронном рынке в сочетании с широким диапазоном новых возможностей информационных технологий, обучение приемам практического использования инструментария электронного бизнеса.

Задачи:

- формирование теоретических знаний в области электронного бизнеса ;
- формирование знаний правового регулирования безопасности электронного бизнеса ; - формирование знаний о бизнес-моделях электронного бизнеса и специфике их участников;
- изучение средств и методов маркетинговых исследований в системах электронного бизнеса

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП:

Дисциплина входит в блок Б1, вариативная часть.

Дисциплина изучается с применением знаний, полученных в ходе изучения таких дисциплин, как Основы предпринимательства, Финансовый и инвестиционный анализ

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

ПК-2 Способен анализировать внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на обоснование и реализацию организационноуправленческих решений	ПК-2.1 Анализирует возможности реализации организационноуправленческих решений в профессиональной деятельности
	ПК-2.3 Анализирует передовой опыт систем управления, разрабатывает предложения по его адаптации и внедрению с учетом влияния внутренних и внешних факторов

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. — 4 / 144.

Форма промежуточной аттестации зачет с оценкой.

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость			
	Всего	По семестрам		
		Семестр 6	№ семестра	...
Аудиторные занятия	68	68		
в том числе:	лекции	34	34	
	семинары	34	34	
		-		
Самостоятельная работа	76	76		
в том числе: курсовая работа (проект)	-	-		
Форма промежуточной аттестации (зачет – 0 час. / экзамен – __ час.)	0	0		
Итого:	144	144		

13.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Введение в электронные формы и методы ведения бизнеса	Сущность, преимущества и формы электронного бизнеса Перспективы и проблемы развития электронного бизнеса Техническая составляющая электронного бизнеса Обеспечение электронной безопасности при ведении бизнеса
		онлайн Протоколы безопасной передачи данных

1.2	Организация и технология электронного бизнеса	Интернет-магазины и торговые площадки Интернет-маркетинг Электронные каталоги продукции Поисковые системы Сайты частных объявлений Интернет-банкинг Рекрутинговые агентства Оказание государственных услуг в электронном виде
1.3	Сферы, обслуживающие электронный бизнес	Электронные платежи Электронные деньги Криптовалюты
2. Практические занятия		
2.1	Введение в электронные формы и методы ведения бизнеса	Планирование предприятия онлайн в различных отраслях (например, консалтинг) Изучение сайтов компаний Стратегии выхода в электронный бизнес Изучение конкурентной среды в сфере электронного бизнеса
2.2	Организация и технология электронного бизнеса	Организация розничной электронной торговли Организация электронной торговли для организаций-потребителей Организация электронных государственных закупок Онлайн исследования рынка
2.3	Сферы, обслуживающие электронный бизнес	Изучение платежных систем для электронного бизнеса Изучение и сравнение поисковых систем Оценка эффективности интернет-рекламы Правовое регулирование в сфере электронного бизнеса
3. Лабораторные работы		
3.1	Введение в электронные формы и методы ведения бизнеса	Творческие задания
3.2	Организация и технология электронного бизнеса	Творческие задания
3.3	Сферы, обслуживающие электронный бизнес	Творческие задания

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
	Введение в электронные формы и методы ведения бизнеса	10	10		26	46
	Организация и технология электронного бизнеса	14	14		26	54
	Сферы, обслуживающие электронный бизнес	10	10		24	44
	Итого:	34	34		76	144

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для освоения дисциплины используется рекомендуемая литература и конспекты лекций

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
-------	----------

1	<i>Васильев Г.А.. Электронный бизнес и реклама в Интернете [электронный ресурс] : Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» : Учебное пособие / Г. А. Васильев, Д. А. Забегалин. — Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017 .— 183 с.</i>
2	<i>Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. А. Кудряшов .— Самара : ПГУТИ, 2020 .— 212 с.</i>

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
1	<i>Брагин Л.А. Электронная коммерция: Учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина.— Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2022 .— 192 с.</i>
2	

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

№ п/п	Ресурс
1	
2	

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1	<i>Васильев Г.А.. Электронный бизнес и реклама в Интернете [электронный ресурс] : Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» : Учебное пособие / Г. А. Васильев, Д. А. Забегалин. — Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017 .— 183 с.</i>
2	<i>Кудряшов А.А. Электронный бизнес [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. А. Кудряшов .— Самара : ПГУТИ, 2020 .— 212 с.</i>
3	<i>Брагин Л.А. Электронная коммерция: Учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина.— Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2022 .— 192 с.</i>

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Для изучения дисциплины специального оборудования не требуется

19. Фонд оценочных средств:

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний,	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)

	умений, навыков)		
ПК-2 Способен анализировать внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на обоснование и реализацию организационноуправленческих решений	ПК-2.1 Анализирует возможности реализации организационноуправленческих решений в профессиональной деятельности	Разделы 1, 2 и 3	Вопросы к зачету, задачи, тесты
	ПК-2.3 Анализирует передовой опыт систем управления, разрабатывает предложения по его адаптации и внедрению с учетом влияния внутренних и внешних факторов	Разделы 1, 2 и 3	Вопросы к зачету, задачи, тесты

Рекомендуется введение в рамках промежуточной аттестации этапа - Тестирование.

19.2. Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
Студент показал полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано ответил на все вопросы, а также на дополнительные вопросы, способен самостоятельно решать сложные задачи дисциплины	Повышенный уровень	Отлично
Студент твердо знает программный материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответе, достаточно полно ответил на вопросы, способен самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины	Базовый уровень	Хорошо
Студент показал знание только основ программного материала, усвоил его поверхностно, но не допускал грубых ошибок или неточностей, требует наводящих вопросов для правильного ответа, не ответил на дополнительные вопросы, способен решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя	Пороговый уровень	Удовлетворительно
Студент не знает основ программного материала, допускает грубые ошибки в ответе, не способен решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью преподавателя	–	Неудовлетворительно

19.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1. Перечень вопросов к зачету с оценкой:

- Сущность, преимущества и формы электронного бизнеса
- Перспективы и проблемы развития электронного бизнеса
- Техническая составляющая электронного бизнеса
- Обеспечение электронной безопасности при ведении бизнеса онлайн
- Протоколы безопасной передачи данных

Планирование предприятия онлайн
Изучение сайтов торговых компаний
Стратегии выхода в электронный бизнес
Изучение конкурентной среды в сфере электронного бизнеса
Интернет-магазины и торговые площадки
Интернет-маркетинг
Принципы и правила создания сайтов организаций
Электронные каталоги продукции
Поисковые системы
Сайты частных объявлений
Организация розничной электронной торговли
Организация электронной торговли для организаций-потребителей
Организация электронных государственных закупок
Онлайн исследования рынка
Электронные платежи
Онлайн банкинг
Электронные деньги
Криптовалюты
Изучение платежных систем для электронного бизнеса
Изучение и сравнение поисковых систем
Оценка эффективности интернет-рекламы
Правовое регулирование в сфере электронного бизнеса

19.3.2. Перечень практических заданий

Ознакомьтесь с содержанием деятельности компании в рамках электронной коммерции в соответствии с выбранным вариантом.

Изучите сайты выбранных компаний и составьте набор из 10–15 характеристик, по которым данные компании отличаются друг от друга.

Постройте SWOT-матрицу для предполагаемой компании, описывающую стратегические альтернативы и ограничения, выделяя те, которые могут лечь в основу формирования стратегии.

Составьте схему коммерческого цикла для данного вида деятельности.

Оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций.

Оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций.

Оцените товарный ассортимент интернет-магазина.

Оцените полноту представленного текстового описания выбранного товара (услуги).

Перечислите предлагаемые электронным магазином системы оплаты.

Перечислите предлагаемые электронным магазином системы доставки.

Проведите сравнительную характеристику двух электронных платёжных систем.

19.3.3. Тестовые задания

1. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Бизнес-модель, в которой основные бизнес-процессы, коммерческие транзакции производятся в электронной форме - это:

- (1) электронный бизнес
 - (2) электронная коммерция
 - (3) корпоративная информационная система
 - (4) информационная безопасность
- Правильный ответ: 1**

2. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Электронный бизнес – это коммерческая деятельность на основе:

- (1) электронных плат
- (2) электронного правительства
- (3) электронных платежей
- (4) электронной демократии **Правильный ответ: 3**

3. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Форма организации продаж товаров и услуг, в которой основное взаимодействие между покупателем и продавцом в процессе сделки осуществляется с использованием Интернет-технологий:

- (1) электронный бизнес
- (2) электронная коммерция
- (3) корпоративная информационная система
- (4) информационная безопасность **Правильный ответ: 2**

4. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Формы электронного бизнеса:

- (1) Интернет-сайты компаний
- (2) Электронная почта
- (3) Электронная коммерция
- (4) Информационная безопасность **Правильный ответ: 3**

5. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Основные преимущества сетевых форм ведения бизнеса:

- (1) не используются деньги
- (2) абсолютная безрисковость
- (3) круглосуточность
- (4) нет налогов

Правильный ответ: 3

6. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Перспективные возможности развития электронного бизнеса:

- (1) усиление конкуренции
- (2) освобождение от налогов
- (3) информационный хаос и перенасыщенность
- (4) национальная изоляция **Правильный ответ: 1**

7. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Интернет-магазины в первую очередь ориентированы на сегмент:

- (1) G2C
- (2) B2B
- (3) C2C
- (4) B2C

Правильный ответ: 4

8. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Сектор рынка, ориентированный на организацию взаимодействия между компаниями в процессе производства и продажи товаров (услуг):

- (1) G2C
- (2) B2B
- (3) C2C
- (4) B2C

Правильный ответ: 2

9. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Специализированные сайты, созданные для быстрого поиска информации о свободных вакансиях и кандидатах на работу:

- (1) корпоративные сайты
- (2) рекрутинговые сайты
- (3) сайт-визитка
- (4) сайт-витрина

Правильный ответ: 2

10. Тип заданий: закрытый

Выберите правильный ответ. Перспективные возможности развития электронного бизнеса:

- (1) низкие входные барьеры
- (2) освобождение от налога на прибыль
- (3) сокращение возможностей роста
- (4) жесткие ограничения в выборе поставщиков

Правильный ответ: 1

11. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Точный охват целевой аудитории рекламным сообщением – это ...

Правильный ответ: таргетинг

12. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Бизнес-модель, в которой основные бизнес-процессы, коммерческие транзакции производятся в электронной форме, - это (2 слова)

Правильный ответ: электронный бизнес

13. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Хостинг и регистрация доменов, интернет-поисковые системы, электронная почта, интернет-телефония, площадки для электронных торгов, доски объявлений, видео-, фото- и музыкальный хостинг, социальные сети, форумы – формируют данный вид электронного бизнеса (2 слова через дефис).

Правильный ответ: интернет-сервисы

14. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Система расчетов, заключения контрактов и перевода денег с помощью средств электронной коммуникации – это система (2 слова)

Правильный ответ: электронных платежей

15. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Одной из ключевых проблем дальнейшего развития электронной коммерции можно считать (2 слова)

Правильный ответ: информационную безопасность

16. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Средство разграничения доступа клиентов из одного сетевого множества к серверам, принадлежащим другому сетевому множеству – это (1 слово)

Правильный ответ: экран

17. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Использование программных средств предотвращающих проникновение и активность вредоносных программ – это ... (2 слова)

Правильный ответ: антивирусная защита

18. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Реквизит электронного документа, обеспечивающий его защиту, информация в цифровом виде, связанная с электронным документом, которая может идентифицировать подписавшее его лицо – полноправного участника документооборота – и защитить этот документ от подделки – это ... (аббревиатура из 3 букв)

Правильный ответ: ЭЦП

19. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. В отличие от Интернета, это внутренняя частная сеть, принадлежащая, как правило, частному лицу, организации или крупному государственному ведомству - ... (1 слово)

Правильный ответ: Интранет

20. Тип заданий: открытый

Запишите правильный ответ. Если ЭЦП указывает на лицо, подписавшее документ, но не дает возможности определить неизменность подписи и подписанных данных, она называется (1 слово)

Правильный ответ: простой

19.3.4. Перечень заданий для контрольных работ

Тестовые задания, индивидуальные творческие задания

19.3.5. Темы курсовых работ

19.3.6. Темы рефератов

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Задания разделов 1, 2 и 3 рекомендуются к использованию при проведении диагностических работ с целью оценки остаточных знаний по результатам освоения данной дисциплины.

