

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели освоения дисциплины	
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине	
4. Структура и содержание дисциплины	
4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы	
4.2. Содержание дисциплины	
4.2.1. Разделы (темы) дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля	
4.2.2. Лекционный курс	
4.2.3. Лабораторный практикум	
4.2.4. Практические занятия	
4.3. Самостоятельная работа обучающегося	
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	
6. Образовательные технологии	
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины	
7.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы	
7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	
7.3. Информационные технологии, лицензионное программное обеспечение	
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины	
8.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий	
8.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся	
8.3. Требования к специализированному оборудованию	
9. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	
Приложение 1. Фонд оценочных средств	
Приложение 2. Аннотация рабочей программы	
Рецензия на рабочую программу	
Лист переутверждения рабочей программы учебной дисциплины	

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Основы электронного бизнеса» является изучение методов проведения обследования организаций электронного бизнеса и выявление информационных потребностей пользователей, а также формирование требований к цифровой информационной системе.

Задачами дисциплины являются:

- изучение методов проведения обследования организаций;
- выявление информационных потребностей пользователей;
- формирование требований к цифровой информационной системе;
- овладения навыками ведения электронного документооборота бизнес-процессов;
- изучение методов управления и подготовки электронных конфиденциальных документов;
- применение методов имитационного моделирования в области цифровой экономики;
- изучение классификации основных направлений электронного бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебная дисциплина «Основы электронного бизнеса» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1. Дисциплины (модули), имеет тесную связь с другими дисциплинами.

2.2. Ниже приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП.

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
1	Правовые основы противодействия террористической, экстремистской и коррупционной деятельности Информационный менеджмент Информационная безопасность	Разработка приложений для мобильных платформ Автоматизированные информационные системы в экономике

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Планируемые результаты освоения образовательной программы (ОП) - компетенции обучающихся определяются требованиями стандарта по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика и формируются в соответствии с матрицей компетенций ОП

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Наименование компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:
1	2	3	4
1.	ПК-5	Способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к цифровой информационной системе	ПК-5.2. Обладает навыками организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов. ПК-5.3. Использует методы имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики. ПК-5.6. Документирует существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывает модели бизнес-процессов заказчика и адаптирует бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Вид учебной работы		Семестр	
		Всего часов	№ 7 часов
1		2	3
Аудиторная контактная работа (всего)		28	28
В том числе:			
Лекции (Л)		14	14
Практические занятия (ПЗ)			
Лабораторные работы (ЛР)		14	14
Контактная внеаудиторная работа, в том числе:		1,7	1,7
индивидуальные и групповые консультации		1,7	1,7
Самостоятельная работа обучающегося (СРО) (всего)		42	42
Подготовка к занятиям (ЛР)		10	10
Работа с книжными и электронными источниками		10	10
Подготовка к текущему контролю (Тестовый контроль, Контрольная работа)		2	2
Самоподготовка: внеаудиторное чтение, решение ситуационных задач, тестовый контроль		20	20
Промежуточная аттестация	зачет (З)	3	3
	в том числе:		
	Прием зач., час	0,3	0,3
ИТОГО:			
Общая трудоемкость	часов	72	72
	зач. ед.	2	2

4.2. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.2.1. Разделы (темы) дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) учебной дисциплины	Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу обучающегося (в часах)					Формы текущей и промежуточной аттестации
			Л	ЛР	ПЗ	СРО	всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	7	Электронная коммерция в системе рыночных отношений	2			8	10	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ
2.	7	Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	2	2		8	12	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ
3.	7	Реклама в интернет	2	2		8	12	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ
4.	7	Торговые системы в интернет - среде	4	4		8	16	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ
5.	7	Безопасность в системах электронной коммерции	4	6		10	20	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ, контрольная работа
6.	7	Контактная внеаудиторная работа					1,7	индивидуальные и групповые консультации
7.	7	Промежуточная аттестация					0,3	Зачёт
		ИТОГО:	14	14		42	72	

4.2.2. Лекционный курс

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование темы лекции	Содержание лекции	Всего часов
1	2	3	4	5
Семестр 7				
1	Электронная коммерция в системе рыночных отношений	Электронная коммерция в системе рыночных отношений	Основные понятия, организационные аспекты, принципы рациональной организации бизнеса в интернет-среде. Специфика ведения бизнеса в условиях интернет-экономики. Факторы, влияющие на развитие интернет-экономики. Специфика конкурентной среды на рынке электронной коммерции.	2
2	Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	Классификация, модели веб-сайтов. Этапы разработки веб-сайта. Первоначальное продвижение сайта. Оценка эффективности веб-сайта фирмы.	2
3	Реклама в интернет	Реклама в интернет	Ценовые модели размещения рекламы. Инструменты интернет-рекламы.	2
4	Торговые системы в интернет - среде	Торговые системы в интернет - среде	Классификация торговых интернет-систем. Интернет-магазин. Интернет-площадки. Интернет-аукционы.	4
5	Безопасность в системах электронной коммерции	Безопасность в системах электронной коммерции	Безопасная информация и её свойства. Стандартизация обеспечения безопасности информации. Российские стандарты обеспечения безопасности информации. Протокол безопасной передачи данных SSL. Протоколы нового поколения IPv6. Общая криптографическая концепция. Электронно-	4

			цифровая подпись. Типовые ошибки, связанные с безопасностью электронной коммерции.	
ИТОГО часов в 6 семестре:				14

4.2.3. Лабораторный практикум

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование лабораторной работы	Содержание лабораторной работы	Всего часов
1	2	3	4	5
Семестр 7				
1	Раздел 2. Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	Тема 2.1 Установка набора дистрибутивов Denwer Тема 2.2 Создание статического каркаса сайта. Работа с инструментарием среды разработки Adobe Dreamweaver.	Установка набора дистрибутивов Denwer. Настройка Adobe Dreamweaver на работу с сервером Apache. Первая программа на PHP. Простейшие программы на PHP. Настройка Adobe Dreamweaver. Создание статической основы web-страниц.	2
2	Реклама в интернет	Тема 2.3 Создание базы данных MySQL.	Создание БД «MySiteDB». Создание пользователя admin. Создание таблицы notes. Создание таблицы comments. Создание межтабличных связей. Регистрация базы данных в Adobe Dreamweaver для подключения к сайту. Файл подключения базы данных.	2
3	Торговые системы в интернет - среде	Тема 2.4 Простой вывод данных. Страницы blog.php и comments.php.	Вывод данных из базы на страницу. Обмен данными между серверными страницами.	2
		Тема 2.5 Ввод и правка данных с помощью формы. Работа с заметками.	Отправка почты. Страница для добавления заметок. Страница для редактирования заметок. Создание страницы удаления заметок. Работа со страницей blog.php. Работа с комментариями к заметкам.	2
4	Безопасность в системах электронной коммерции	Тема 2.6 Страница статистики inform.php	Общее количество заметок и общее количество комментариев. Подсчет количества заметок и комментариев за последний	2

			месяц. Последняя добавленная заметка. Самая комментируемая заметка. Размещение данных на странице.	
		Тема 2.7 Реализация поиска по сайту. Передача файлов на сервер.	Реализация поиска по сайту. Обработка строки поиска. Вывод списка файлов. Отправка файлов на сервер. Удаление файла с сервера. Создание страницы работы с файлами.	2
		Тема 2.8 Автоматизация работы средствами инструментальной среды Adobe Dreamweaver. Разграничение доступа к разделам сайта	Автоматизация размещения данных на странице. Создание постраничного навигатора. Обмен данными между страницами. Страница добавления заметки. Разграничение доступа к данным. Создание административных страниц для управления пользователями. Административная часть сайта.	2
ИТОГО часов в семестре:				14

4.2.4. Практический практикум (не предусмотрены учебным планом)

4.3. Самостоятельная работа обучающегося

№ п/п	Наименование раздела (темы) учебной дисциплины	№ п/п	Виды СРО	Всего часов
1	3	4	5	6
Семестр 7				
1.	Тема 1. Электронная коммерция в системе рыночных отношений	1.1	Работа с основной и дополнительной литературой. Чтение конспекта лекций. Подготовка к лабораторному практикуму.	4
		1.2	Установка набора дистрибутивов Denwer. Настройка Adobe Dreamweaver на работу с сервером Apache.	2
		1.3	Подготовка к тестированию по всем темам раздела	2
2.	Тема 2. Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	2.1	Изучение технологии CSS. Выполнения индивидуальных заданий по лабораторному практикуму.	2
		2.2	Изучение конспекта лекций для	4

			выполнения и подготовки к лабораторной работе	
		2.3	Подготовка к тестированию по всем темам раздела	2
3.	Тема 3. Реклама в интернет	3.1	Работа с основной и дополнительной литературой. Чтение конспекта лекций. Подготовка к лабораторному практикуму.	6
		3.2	Разработка логической и физической структуры сайта.	2
4.	Тема 4. Торговые системы в интернет - среде	4.1	Работа с основной и дополнительной литературой. Чтение конспекта лекций. Подготовка к лабораторному практикуму.	4
		4.2	Подготовка к тестированию по всем темам раздела. Подготовка к лабораторному практикуму.	4
		4.3	Подготовка к тестированию по всем темам раздела	2
5.	Тема 5. Безопасность в системах электронной коммерции	5.1	Чтение конспекта лекций, работа с учебниками. Работа с литературой. Подготовка к лабораторному практикуму.	2
		5.2	Изучение конспекта лекций для выполнения лабораторной работы.	2
		5.3	Подготовка к текущему контролю (Тестовый контроль, Контрольная работа)	2
6.	Внеаудиторная контактная работа			2
ИТОГО часов в 6 семестре:				52

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Методические указания для подготовки студентов к лекционным занятиям

Лекция является исходной формой всего учебного процесса, играет направляющую и организующую роль в изучении предмета. Важнейшая роль лекции заключается в личном воздействии лектора на аудиторию.

Изучение дисциплины «Основы электронного бизнеса» требует систематического и последовательного накопления знаний по электронной коммерции, следовательно, пропуски отдельных тем не способствуют глубокому пониманию и освоению этого предмета. Именно поэтому необходим систематический контроль преподавателя над вниманием и работой студентов во время лекции.

Перед первой лекцией приводится список основной и рекомендуемой литературы. Рекомендуется заострить внимание студентов на то, какие знания, умения и навыки приобретут после прослушивания соответствующей темы лекции.

Лектор должен сообщить чётко, ясно, не торопясь, название темы лекции, дать возможность студентам записать его. Сказать о значимости данной темы и сообщить о распределении времени на тему. Если не первая лекция по теме, то провести связь с предшествующей лекцией. Перед изложением каждого вопроса эту связь надо называть, и завершить рассмотрение вопроса небольшим выводом.

Большую помощь в обобщении и фиксации материала оказывает сопровождение объяснения демонстрацией материала с помощью мультимедиа аппаратуры.

Начало лекции имеет большое значение для установления контакта с аудиторией, для вызова у слушателей интереса к теме. В этих целях можно подчеркнуть теоретическое и практическое значение данной темы.

Одним из сложных вопросов методики чтения лекции является обращение с текстом. Привязанность к тексту вследствие плохой подготовки, недостаточного владения материалом приводит к ослаблению связи с аудиторией. В то же время не следует, не владея соответствующими навыками, пытаться проводить лекцию без текста, по памяти. При этом допускаются ошибки, повторения, ослабление логической связи рассуждения, пропуски отдельных важных положений темы и т.п.

В заключительной части лекции следует провести обобщение наиболее важных вопросов лекции, сделать выводы и поставить задачи для самостоятельной проработки некоторых вопросов. Также рекомендуется в конце лекции оставлять несколько минут для ответов на вопросы.

5.2. Методические указания для подготовки студентов к лабораторным занятиям

В процессе подготовки и проведения лабораторных занятий студенты закрепляют полученные ранее теоретические знания, приобретают навыки их практического применения, опыт рациональной организации учебной работы, готовятся к сдаче зачета.

Ведущей дидактической целью лабораторных занятий является систематизация и обобщение знаний по изучаемой теме, приобретение практических навыков по тому или другому разделу курса, закрепление полученных теоретических знаний. Лабораторные работы сопровождают и поддерживают лекционный курс.

Количество лабораторных работ строго соответствует содержанию курса. Каждая лабораторная предусматривает получение практических навыков по лекционным темам дисциплины «Основы электронного бизнеса».

В начале каждого лабораторного занятия кратко приводится теоретический материал, необходимый для выполнения текущей лабораторной работы.

Каждая лабораторная работа содержит список индивидуальных заданий.

Полученные результаты выполнения лабораторной работы оформляется и защищается устно студентом.

При проведении промежуточной и итоговой аттестации студентов важно всегда помнить, что систематичность, объективность, аргументированность – главные принципы, на которых основаны контроль и оценка знаний студентов.

По окончании курса студентами сдается зачет, в ходе которого они должны показать свои теоретические знания и практические навыки в проектировании веб-приложений, которые являются ядром любой информационной системы.

5.3. Методические указания для подготовки студентов к практическим занятиям не предусмотрены

5.4. Методические указания по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой

дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению. Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным на кафедре;
- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на лабораторных и консультациях неясные вопросы;
- при подготовке к зачёту параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на плановых консультациях.

В качестве мероприятий по текущему контролю в соответствии с РПД дисциплины возможно проведение аудиторных контрольных работ и прохождение промежуточного тестирования.

Для успешного прохождения этого этапа обучения необходимо:

1. Внимательно прочитать конспекты, составленные на учебном занятии.
2. Изучить тематику контрольной работы по рекомендованным литературным источникам (учебники, учебные пособия).
3. Ответить на контрольные вопросы, выданные преподавателем для подготовки к контрольной работе.
4. Потренироваться в решении задач, изученных на практических занятиях.
5. Составить опорный конспект по контролируемым темам.

При подготовке к тестированию необходимо:

- проработать информационный материал по дисциплине,
- четко выяснить все условия тестирования заранее: сколько тестов будет предложено, сколько времени отводится на тестирование, какова система оценки результатов и т.д.

При прохождении тестирования необходимо:

- внимательно и до конца прочитать вопрос и предлагаемые варианты ответов, выбрать правильные (их может быть несколько);
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания (это позволяет максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант);
- не тратить много времени на «трудный вопрос», переходить к другим тестам, вернувшись к нему в конце;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

Методические указания по выполнению презентации

Для подготовки компьютерной презентации используется специализированная программа PowerPoint.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Текстовая информация

размер шрифта: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);
цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;

тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;

курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Графическая информация рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую

информацию или передать ее в более наглядном виде;
желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилового оформления;
цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Единое стилевое оформление

- стиль может включать: определенный шрифт (гарнитура и цвет), цвет фона или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и др.;
- не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта;
- оформление слайда не должно отвлекать внимание слушателей от его содержательной части;
- все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле.

Методические рекомендации прохождения тестирования

Подготовку к итоговому тестированию необходимо осуществлять поэтапно.

На первом этапе необходимо повторить основные положения всех тем, детально разбирая наиболее сложные моменты. Непонятные вопросы необходимо выписывать, чтобы по ним можно было проконсультироваться с преподавателем перед прохождением итогового тестирования. Подготовку по темам каждой дидактической единицы целесообразно производить отдельно. На этом этапе необходимо использовать материалы лекционного курса, материалы семинарских занятий, тестовые задания для текущего контроля знаний, а также презентации лекционного курса.

На втором этапе подготовки предлагается без повторения теоретического материала дать ответы тестовые задания для рубежного контроля знаний. Если ответы на какие-то вопросы вызвали затруднение, необходимо еще раз повторить соответствующий теоретический материал.

Наконец, третий этап подготовки необходимо осуществить непосредственно накануне теста. На данном этапе необходимо аккуратно просмотреть весь лекционный курс.

В случае, если результаты выполнения тестового задания оказались неудовлетворительными, необходимо зафиксировать темы, на вопросы по которым были даны неверные ответы, и еще раз углубленно повторить соответствующие темы в соответствии с указанными выше тремя этапами подготовки к тестированию.

Методические указания к выполнению контрольной работы

Контрольной работе как одной из форм самостоятельной учебно-исследовательской работы отводится особая роль при формировании компетенции будущего специалиста и бакалавра. Здесь обучающийся демонстрирует применение полученных знаний для создания приложений, решающих конкретные поставленные перед ним задачи. Обучающийся предъявляет преподавателю несколько версий программ, как правило, в электронном виде и получает от преподавателя положительное заключение о результате, либо замечания и предложения по корректировке программы. Программа должна предъявляться в виде, допускающем быстрый переход к ее компиляции, т.е. не допускается передача в виде изображения. Принимаются любые варианты программы, решающие исходную задачу. Преподаватель при приеме приводящей к верному результату программы зачитывает ее как исполненную, но может дать рекомендации по ее улучшению.

Промежуточная аттестация

По итогам 3 семестра проводится зачет, 4 семестр проводится экзамен. При подготовке к сдаче экзамена рекомендуется пользоваться материалами лабораторных работ и материалами, изученными в ходе текущей самостоятельной работы.

По итогам обучения проводится экзамен, к которому допускаются студенты, имеющие положительные результаты по защите лабораторных работ. Экзамен проводится в устной форме, включает подготовку и ответы обучающегося на теоретические вопросы и задачи. По итогам экзамена выставляется оценка.

Методические рекомендации обучающимся по подготовке к зачету

Методические рекомендации обучающихся по подготовке к зачету. При подготовке к зачету обучающихся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах, а также составить письменные ответы на все вопросы, вынесенные на зачет.

Промежуточная аттестация

По итогам 7 семестра проводится зачет. При подготовке к зачету рекомендуется пользоваться материалами практических занятий и материалами, изученными в ходе текущей самостоятельной работы.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

№ п/п	№ семестра	Виды учебной работы	Образовательные технологии	Всего часов
1	2	3	4	5
1	7	Лекция: «Торговые системы в интернет - среде».	Лекция-презентация	2

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Перечень основной учебной литературы

1. Курчеева, Г. И. Информационное и программное обеспечение электронного бизнеса: учебное пособие / Г. И. Курчеева, М. А. Бакаев, В. А. Хворостов. - Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2018. - 107 с. - ISBN 978-5-7782-3500-7. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/91210.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Кудряшов, А. А. Электронный бизнес: учебное пособие / А. А. Кудряшов. - Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2017. - 175 с. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/75426.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей

Перечень дополнительной литературы

1. Макаренкова, Е. В. Электронная коммерция: учебное пособие / Е. В. Макаренкова. - Москва: Евразийский открытый институт, 2010. - 136 с. - ISBN 978-5-374-00374-1. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/11134.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Бороздюхин, А. А. Технология электронной коммерции: учебное пособие / А. А. Бороздюхин. - Саратов: Саратовский государственный технический университет имени Ю.А. Гагарина, ЭБС АСВ, 2012. - 65 с. - ISBN 978-5-7433-2519-1. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/76524.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/76524>
3. Крюкова, А. А. Современные корпоративные информационные системы в электронной коммерции: методические указания по проведению лабораторных работ / А. А. Крюкова. - Самара: Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, 2013. - 80 с. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/71883.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Калужский, М. Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка / М. Л. Калужский. - Москва: Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. - 327 с. - ISBN 978-5-282-03365-6. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/31693.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Крахоткина, Е. В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования: учебное пособие / Е. В. Крахоткина. - Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. - 129 с. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/66114.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Медведева, М. А. Электронный бизнес. Часть 1: учебное пособие / М. А. Медведева, М. А. Медведев; под редакцией Д. Б. Берг. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 108 с. - ISBN 978-5-7996-1793-6. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/69764.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Цифровая экономика. Бизнес-процессы электронной таможни: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Таможенное дело», и направлению подготовки «Экономика» / В. Б. Мантусов, П. Н. Башлы, С. Н. Гамидуллаев [и др.]; под редакцией В. Б. Мантусова. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. - 416 с. - ISBN 978-5-238-03345-7. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/109242.html>. - Режим доступа: для авторизир. пользователей

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
<http://window.edu.ru> - Единое окно доступа к образовательным ресурсам;
[http:// fcior.edu.ru](http://fcior.edu.ru) - Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов;
<http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека.

7.3. Информационные технологии, лицензионное программное обеспечение

В компьютерном классе должны быть установлены средства:

Лицензионное программное обеспечение	Реквизиты лицензий/ договоров
Microsoft Azure Dev Tools for Teaching 1. Windows 7, 8, 8.1, 10 2. Visual Studio 2008, 2010, 2013, 2019 5. Visio 2007, 2010, 2013 6. Project 2008, 2010, 2013 7. Access 2007, 2010, 2013 и т. д.	Идентификатор подписчика: 1203743421 Срок действия: 30.06.2022 (продление подписки)
MS Office 2003, 2007, 2010, 2013	Сведения об Open Office: 63143487, 63321452, 64026734, 6416302, 64344172, 64394739, 64468661, 64489816, 64537893, 64563149, 64990070, 65615073 Лицензия бессрочная
Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite	Лицензионный сертификат Серийный № 8DVG-V96F-H8S7-NRBC Срок действия: с 20.10.2022 до 22.10.2023
Консультант Плюс	Договор № 272-186/С-23-01 от 20.12.2022 г.
Цифровой образовательный ресурс IPRsmart	Лицензионный договор № 10423/23П от 30.06.2023 г. Срок действия: с 01.07.2023 г. до 01.07.2024г.
Бесплатное ПО:	Lazarus, Firebird, IBE Expert, Pascal ABC., VBA, Sumatra PDF, 7-Zip, 1С: Предприятие 8.3 Учебная версия

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8.1. Требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа.

Специализированная мебель:

Доска меловая - 1 шт., стол компьютерный угловой преподавательский - 1 шт., стул мягкий - 1 шт., кафедра напольная - 1 шт., парты – 12 шт., компьютерные столы -8 шт., стулья – 28 шт. Набор демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации:

Экран настенный рулонный

– 1 шт. Проектор – 1 шт.

Компьютер в сборе - 8шт.

2. Лаборатория

Специализированная мебель:

Доска меловая - 1 шт., стол компьютерный угловой преподавательский - 1 шт., стул мягкий - 1 шт., кафедра напольная - 1 шт., парты – 12 шт., компьютерные столы -8 шт., стулья – 28 шт. Набор демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации:

Экран настенный рулонный

– 1 шт. Проектор – 1 шт.

Компьютер в сборе - 8шт.

3. Помещение для самостоятельной работы

Библиотечно-издательский центр

Отдел обслуживания печатными изданиями: комплект: проекционный, мультимедийное оборудование: экран настенный, проектор, ноутбук, рабочие столы, стулья.

Отдел обслуживания электронными изданиями: интерактивная система, монитор, сетевой терминал, персональный компьютер, МФУ, принтер, рабочие столы, стулья.

Информационно-библиографический отдел: персональный компьютер, сканер, МФУ, рабочие столы, стулья

8.2. Требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся

1. рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером.
2. рабочие места обучающихся, оснащенные компьютером.

8.3. Требования к специализированному оборудованию Нет

9. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается (в случае необходимости) адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, в частности применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: рефераты, письменные работы и, наоборот, только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации, использование диктофона и других записывающих средств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

В целях обеспечения обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья комплектуется фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в БИЦ Академии. В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются места в читальном зале.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ Основы электронного бизнеса

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Основы электронного бизнеса

1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-5	Способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к цифровой информационной системе

2. Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

Этапность формирования компетенций, прямо связана с местом дисциплины в образовательной программе.

Разделы (темы) дисциплины	Формируемые компетенции (коды)
	ПК-5
Тема 1. Электронная коммерция в системе рыночных отношений	+
Тема 2. Веб-сайт как основа бизнеса в интернет	+
Тема 3. Реклама в интернет	+
Тема 4. Торговые системы в интернет - среде	+
Тема 5. Безопасность в системах электронной коммерции	+

**3. Показатели, критерии и средства оценивания компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины
ПК- 5 Способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать
требования к цифровой информационной системе**

Индикаторы достижения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Средства оценивания результатов обучения	
	неудовлетв.	удовлетв	хорошо	отлично	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ПК-5.2. Обладает навыками организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов.	Не обладает навыками организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов.	Обладает частичными навыками организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов.	Обладает навыками организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов.	Сформированное умение использовать навыки организации учета и управления процессом подготовки традиционных и электронных конфиденциальных документов	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ	зачет
ПК-5.3. Использует методы имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики	Нет навыков использования методов имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики	Имеются навыки использования методов имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики	Использует методы имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики	Уверенно использует методы имитационного моделирования для решения задач в области цифровой экономики	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ, контрольная работа	зачет
ПК-5.6. Документирует существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывает модели бизнес-процессов заказчика и адаптирует бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы	Не может документировать существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывать модели бизнес-процессов заказчика и адаптировать бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы	Частично документировать существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывает модели бизнес-процессов заказчика и адаптирует бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы	Документирует существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывает модели бизнес-процессов заказчика и адаптирует бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы	Успешно документировать существующие бизнес-процессы организации заказчика, разрабатывает модели бизнес-процессов заказчика и адаптирует бизнес-процессы заказчика к возможностям информационной системы	устный опрос, тестирование, отчет и защита лабораторных работ, контрольная работа	зачет

4.Комплект контрольно-оценочных средств по дисциплине

Вопросы к зачёту

по дисциплине Основы электронного бизнеса

1. Раскройте специфику организации бизнеса в условиях интернет-среды.
2. Раскройте состав организационных, правовых, технологических вопросов, требующих обязательного рассмотрения при организации бизнеса на рынке электронной коммерции.
3. Назовите изменения системы маркетинга фирмы, функционирующей в интернет-среде
4. Дайте характеристику основных моделей электронной коммерции (B2C, B2B).
5. Основные признаки интернет-экономики
6. Тенденции развития мирового рынка информационных технологий и их влияние на экономический рост, эффективность бизнес-процессов, рынок труда, финансовые рынки
7. Дайте определение конкурентной среды фирмы.
8. Назовите основные методы конкуренции, раскройте возможность их действия на рынке электронной коммерции.
9. Требования к системе информационного обеспечения коммерческой деятельности в интернет-среде
10. Перечислите основные инструменты рекламы в интернет.
11. Ценовых моделей размещения рекламы
12. Особенности применения рекламы с использованием электронной почты
13. Особенности реализации баннерной рекламы
14. Дайте определение интернет-магазина.
15. Особенность взаимодействия покупателя с интернет-магазином по сравнению с традиционным сектором
16. Виды интернет-площадок
17. Основные проблемы при открытии и функционировании электронного магазина
18. Основное преимущество интернет-аукциона
19. Сформулируйте основные цели и задачи, связанные с обеспечением безопасности электронной коммерции, прокомментируйте на примерах.
20. Основные стандарты, связанные с обеспечением безопасности информации
21. Требования, предъявляемые к электронным платежным системам
22. Формы электронных расчетов
23. Приведите примеры туристических услуг в сети Интернет.
24. Приведите примеры информационных услуг в сети Интернет.
25. Интернет для оказания образовательных услуг
26. Назовите черты Интернета, которые относят его к неэффективному рынку.

Контрольные вопросы к разделам

по дисциплине Основы электронного бизнеса

Контрольные вопросы к разделу 1

1. Проведите анализ существующих толкований понятий "электронная коммерция", "электронный бизнес".
2. Раскройте специфику организации бизнеса в условиях интернет-среды.
3. Раскройте состав организационных, правовых, технологических вопросов, требующих обязательного рассмотрения при организации бизнеса на рынке электронной коммерции. Какие изменения претерпевает система маркетинга фирмы, функционирующей в интернет-среде?
4. Дайте характеристику основных моделей электронной коммерции (B2C, B2B).
5. В чём состоят основные признаки интернет-экономики?
6. Каковы тенденции развития мирового рынка информационных технологий и их влияние на экономический рост, эффективность бизнес-процессов, рынок труда, финансовые рынки?
7. Дайте определение конкурентной среды фирмы. Назовите основные методы конкуренции, раскройте возможность их действия на рынке электронной коммерции.
8. В чём специфика интернет-среды как основы рынка электронной коммерции?
9. Раскройте характеристики основных конкурентных сил на рынке электронной коммерции.

Контрольные вопросы к разделу 2

1. Какие изменения претерпевает система информационного взаимодействия контрагентов рынка при организации электронного бизнеса?
2. Каковы требования к системе информационного обеспечения коммерческой деятельности в интернет-среде?
3. Опишите структуру информационно-аналитической системы планирования ресурсов и управления фирмой. Раскройте принципы её формирования, основные функции, организацию системы информационных потоков.
4. Приведите классификацию корпоративных порталов. Раскройте их назначение, функции.

Контрольные вопросы к разделу 3

1. Дайте определение интернет-рекламе.
2. Перечислите основные инструменты рекламы в интернет.
3. Какие из ценовых моделей размещения рекламы наиболее эффективны?
4. В чём особенность применения рекламы с использованием электронной почты?
5. Каковы особенности реализации баннерной рекламы?
6. Каковы основные критерии выбора рекламных площадок?
7. В чём преимущества и недостатки партнёрских программ как инструмента рекламы в интернет?

Контрольные вопросы к разделу 4

1. Какие основные модели потребительской электронной коммерции, получившие развитие в российском сегменте интернета, Вы можете выделить?
2. Дайте определение интернет-магазина.
3. В чём особенность взаимодействия покупателя с интернет-магазином по сравнению с традиционным сектором?
4. Какие основные виды интернет-площадок Вы знаете? Прокомментируйте на примерах.
5. С какими основными проблемами можно столкнуться при открытии и функционировании электронного магазина?
6. В чём заключается основное преимущество интернет-аукциона?

Контрольные вопросы к разделу 5

1. Сформулируйте основные цели и задачи, связанные с обеспечением безопасности электронной коммерции, прокомментируйте на примерах.

2. Какие основные стандарты, связанные с обеспечением безопасности информации Вы знаете?
3. Какие протоколы передачи информации наиболее безопасны?
4. Прокомментируйте основные этапы использования электронно-цифровой подписи.
5. Какие типовые ошибки, связанные с безопасностью электронной коммерции Вы знаете?

Тестовые вопросы и задания

по дисциплине Основы электронного бизнеса

1. Ответственным лицом за подготовку и учет электронных конфиденциальных документов является:

- a) любой сотрудник;
- b) секретарь;
- c) должностное лицо, назначенное приказом руководителя.

2. Отправка конфиденциальных осуществляется ...

3. Прием и предварительное рассмотрение документов, содержащих конфиденциальные сведения, осуществляются:

- a) секретарем;
- b) сотрудником службы конфиденциальной информации;
- c) сотрудником, назначенным руководителем.

4. Работники предприятия, допущенные к конфиденциальным сведениям и документам, прежде чем получить доступ к ним, должны пройти.....

5. Целью имитационного моделирования экономической системы является:

- a) мониторинг;
- b) прогноз;
- c) управление;
- d) максимизация прибыли;
- e) все ответы верны.

6. Метод Монте-Карло является примером подхода к моделированию на основе...

7. Категории покупателей обычно посещающие сайты известных и заслуживающих доверия продавцов:

- a) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые);
- b) «Brand Loyalists» (любители известных марок);
- c) «Hunter - Gatherers» (охотники - собиратели);
- d) «E - bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»);
- e) «Time - Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики);
- f) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки).

8. Дискуссионные листы создаются для:

- a) предназначены для определенной целевой аудитории;
- b) для рассылки индивидуальных писем;
- c) для обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме, принимать участие могут все желающие.

9. «Размещение тестово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», данное утверждение относится к:

- a) медийная реклама;
- b) контекстная реклама;
- c) поисковая реклама;
- d) спам.

10. Назовите виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине:

- a) почта;
- b) предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»);
- c) собственная служба доставки;
- d) все перечисленные.

11. Назовите вид рекламы чаще всего встречающийся в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя

12. Вид Интернет-аукциона, к которому относится данное утверждение: «Покупатель или продавец делают секретные предложения в течение установленного времени. Победитель покупает товар по цене, которая предшествует максимальной»:

- a) аукцион одновременного предложения;
- b) аукцион закрытых предложений;
- c) двойной аукцион;
- d) стандартный аукцион.

13. К коммерческой тайне следует отнести информацию

14. Назовите основные направления бизнес-плана.....

15. Укажите правильное определение информационного бизнеса

- a) информационный бизнес - это производство и торговля компьютерами;
- b) информационный бизнес - это предоставление инфокоммуникационных услуг;
- c) Информационный бизнес - это производство, торговля и предоставление информационных продуктов и услуг;
- d) информационный бизнес - это торговля программными продуктами.

16. К бизнес-процессам следует отнести.....

17. К основным формам конвертации в интернет маркетинге следует отнести.....

18. К электронной коммерции относятся:

- a) электронная почта;
- b) реклама, хостинг;
- c) любые сайты.

19. К электронной коммерции не относятся.....

21. В последнее время для расчёта через Интернет стали использовать:

- a) кредитные карты;
- b) цифровые деньги;
- c) наличные;
- d) специальные чеки.

22. Распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет является:

- a) коррупцией;

- b) электронной коммерцией;
- c) хостингом.

23. Баннеры могут быть:

- a) линейными и графическими;
- b) статическими и динамическими;
- c) нет правильного ответа.

24. Основное преимущество электронной коммерции состоит в:

- a) удобстве и комфортности для пользователей;
- b) скорости совершения сделок;
- c) значительном сокращении транзакционных издержек;
- d) отсутствии необходимости личного общения при совершении сделки.

25. К классификаторам информации следует отнести:

- a) полный перечень понятий из какой-либо предметной области сгруппированных по принятому признаку классификации и присвоенные им коды;
- b) перечень закодированных понятий, используемых для автоматизированной обработки информации в какой-либо предметной области;
- c) перечень понятий из какой-либо предметной области сгруппированных по принятому признаку классификации.

26. Для интерпретации цифрового представления адреса IP используется:

- a) восьмизначная адресация;
- b) шестнадцатизначная адресация;
- c) тридцатидвухзначная адресация.

27. Назовите вид коммуникационной модели, в котором, потребителю отводится исключительно пассивная роль и отсутствует обратная связь:

- a) «Многие-ко-многим»;
- b) «Один-к-одному»;
- c) «Один-ко-многим».

28. К способам борьбы со СПАМом следует отнести...

29. В Интернет-маркетинге основными формами конвергенции являются:

- a) конвергенция продуктов;
- b) конвергенция процессов;
- c) конвергенция инфраструктуры;
- d) конвергенция рыночного пространства;
- e) все перечисленное.

30. DNS-серверам относятся:

- a) сервер связи с провайдером;
- b) сервер распределённой базы данных, способный по запросу, содержащему доменное имя хоста, сообщить IP адрес браузеру;
- c) главный сервер системы DNS.

СЕВЕРО-КАВКАЗСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ

Кафедра «Прикладная информатика»

2021 - 2022 учебный год

Комплект заданий для лабораторной работы

по дисциплине Основы электронного бизнеса

Лабораторная работа № 1

Тема: Установка набора дистрибутивов Denwer

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Установка набора дистрибутивов Denwer.
2. Настройка Adobe Dreamweaver на работу с сервером Apache.
3. Первая программа на PHP.
4. Простейшие программы на PHP.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение описания лабораторной работы
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение панелей инструментов, предусмотренных заданиями к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 2

Тема: Создание статического каркаса сайта. Работа с инструментарием среды разработки Adobe Dreamweaver

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта

Краткое содержание:

1. Настройка Adobe Dreamweaver.
2. Создание статической основы web-страниц.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа №3

Тема: Создание базы данных MySQL

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Создание БД «MySiteDB».
2. Создание пользователя admin.
3. Создание таблицы notes.
4. Создание таблицы comments.
5. Создание межтабличных связей.
6. Регистрация базы данных в Adobe Dreamweaver для подключения к сайту.
7. Файл подключения базы данных.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 4

Тема: Простой вывод данных. Страницы blog.php и comments.php.

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Вывод данных из базы на страницу.
2. Обмен данными между серверными страницами.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 5

Тема: Ввод и правка данных с помощью формы. Работа с заметками.

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Отправка почты.
2. Страница для добавления заметок.
3. Страница для редактирования заметок. Создание страницы удаления заметок.
4. Работа со страницей blog.php.
5. Работа с комментариями к заметкам.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 6

Тема: Страница статистики inform.php

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Общее количество заметок и общее количество комментариев.
2. Подсчет количества заметок и комментариев за последний месяц.
3. Последняя добавленная заметка.
4. Самая комментируемая заметка.
5. Размещение данных на странице.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 7

Тема: Реализация поиска по сайту. Передача файлов на сервер.

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Реализация поиска по сайту.
2. Обработка строки поиска.
3. Вывод списка файлов.
4. Отправка файлов на сервер.
5. Удаление файла с сервера.
6. Создание страницы работы с файлами.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Лабораторная работа № 8

Тема: Автоматизация работы средствами инструментальной среды Adobe Dreamweaver.

Разграничение доступа к разделам сайта.

Цель: изучение основных возможностей языка программирования PHP, принципов взаимодействия с базами данных на примере MySQL, а также обзор основных принципов оптимизации сайта.

Краткое содержание:

1. Автоматизация размещения данных на странице.
2. Создание постраничного навигатора.
3. Обмен данными между страницами.
4. Страница добавления заметки.
5. Разграничение доступа к данным.
6. Создание административных страниц для управления пользователями.
7. Административная часть сайта.

Рекомендации по организации самостоятельной работы:

- изучение поставленной задачи
- изучение задания к лабораторной работе
- изучение электронных источников по теме лабораторной работы.

Содержание отчёта:

подготовка отчета в соответствии с заданием к лабораторной работе.

Форма отчёта: устная защита лабораторной работы.

Задания для контрольных работ

Задание 1. Модель B2C - бизнес, ориентированный на конечных потребителей - физических лиц

Одним из важных моментов в планировании будущего бизнеса в сети Интернет является понимание того, кто будет клиентом компании. Ответ на этот вопрос во многом определяет выбор бизнес-модели (B2B, B2C и др.), которая будет использована при реализации проекта.

B2C - наиболее понятная пользователям сети Интернет бизнес-модель: компании (юридическое лицо или частный предприниматель) продают товары или оказывают услуги физическим лицам. К этой категории бизнеса относятся Интернет-магазины, платные сервисы для физических лиц, компании, продающие консалтинговые и информационные услуги.

1. Разработайте структуру B2C-компании, деятельность которой заключается в продаже товаров народного потребления. Используйте графические пакеты или пакеты презентационной графики для представления структуры и предполагаемых бизнес-процессов.

2. Опишите все элементы, составляющие структуру B2C-компании, взяв за основу деятельность Интернет-магазина.

Например, книжный магазин «Озон» должен иметь:

- интерактивный Web-сайт как элемент структуры B2C-компании, который выполняет функции front-офиса и обеспечивает размещение информации о выполняемых консультационных услугах, прайс-листы и тематические каталоги.

Сайт располагает возможностью оформить on-line заказ и отслеживать стадии его выполнения;

- службу доставки товара;
- службу маркетинга;
- отдел работы с поставщиками.

3. Определите модель получения доходов при успешной деятельности компании в сети Интернет.

Задание 2. Модель B2B - бизнес ДЛЯ бизнеса

Модель B2B является еще одной (вместе с B2C) основной моделью сетевого бизнеса. Она объединяет компании, работающие на межкорпоративном рынке, где одни юридические лица оказывают услуги и/или продают товары другим юридическим лицам. К этой категории относятся Интернет-биржи, компании - производители и продавцы оборудования, сырья, товаров и услуг, необходимых другим компаниям для осуществления их предпринимательской деятельности.

В настоящее время значительная часть мирового оборота B2B рынка делается торговыми площадками. В России тоже появились свои отраслевые электронные биржи: MetelsRussia.com (металлы), ChemForum (фармацевтика), eMatrix (компьютерная техника), ZernoOnline (зерно, сахар, подсолнечник), Faktura (универсальная Интернет-биржа), eMetex (трубы и комплектующие), Dero.ru (компьютерная техника).

1. Разработайте структуру B2B-компании, используя графические пакеты или пакеты презентационной графики. При выполнении задания можете ориентироваться на конкретный бизнес, наиболее понятный для вас.

2. Опишите все элементы, составляющие структуру B2B-компании.

3. Определите модель получения доходов при успешной деятельности компании в сети Интернет.

Задание 3. Исследовать сайты Интернет-магазинов по направлениям.

Результаты представить в таблицах:

Проанализировать сайты Интернет-магазинов по следующим показателям:

Таблица 1

Разделы (+, -)	Интернет-магазин 1	Интернет-магазин 2	Интернет-магазин 3
Наименование направления			
Справочно-обучающая система			
База данных товаров			
Информация о фирме, ее реквизиты			
Покупательская корзина			
Форма расширенного поиска			
Форма оформления заказа и оплаты			
Форма обратной связи со службой поддержки			
Статьи и аналитические обзоры данного рынка			
Гостевая книга			
Форма задания и изменения регистрационных данных			
Карта сайта			
Оценка контента сайта (0 – 10 баллов)			

1. Провести анализ предлагаемых услуг Интернет-магазинами. Результаты представить в таблице:

Таблица 2 Способы оплаты

Интернет-магазин	1	2	3
Наименование направления			
Оплата наличными курьеру			
Оплата и получение заказанного товара в магазине			
Наложный платеж			
Оплата банковским переводом			
Оплата при помощи пластиковой карты			
Оплата с использованием электронных денег			

Таблица 3 Способы доставки

Интернет-магазин	1	2	3
Наименование направления			

Доставка курьером			
Оплата и получение заказан-			
ного товара в магазине			
Доставка почтой			
Другой способ доставки			

Сделать вывод об информационном наполнении, оказываемых услугах на сайте фронт-офиса Интернет-магазина.

Задание 4.

1. Исследовать рынок современных электронных платежных систем.
2. Определить, кто является пользователями платежных систем.
3. Определить, кто является создателями платежных систем и инфраструктуры.
4. Изучить технологию проведения платежей с использованием банковских

пластиковых карт.

5. Изучить технологию проведения платежей с использованием цифровой наличности (электронных денег).

6. Провести анализ современных платежных систем и эффективности их применения. Результаты представить в таблице.

Признак	ЭПС с использованием карт		Системы с использованием электронных денег
	Дебетовые системы	Кредитные системы	
Принцип действия			
Участники интернет-системы			
Схема проведения платежей			
Механизмы поддержки проведения электронных платежей			
Инструменты обеспечения безопасности			
Достоинства			
Недостатки			

Задание 5.

1. Дать определение понятия бизнес-модели.
2. Определить особенности моделей электронного бизнеса.
3. Дать характеристику моделей электронного бизнеса (например, следующих видов: брокерская модель, рекламная модель, модель информационного посредничества, торговая модель, модель производителя).
4. Провести сравнительный анализ по выделенным характеристикам и написать свое заключение по данному анализу с позиций привлекательности, конкурентоспособности и перспектив развития.

Задание 6. Соотношение традиционного и электронного видов бизнеса

Одним из наиболее важных факторов, определяющих маркетинговую стратегию компании в сети Интернет, является соотношение традиционного и электронного видов бизнеса. Различное соотношение традиционного и электронного видов бизнеса предполагает разные требования к людям, системам, ресурсам и клиентам. При отсутствии адекватных инструментов измерения результатов перечисленных факторов невозможно достичь стратегических целей предприятия.

1. Найдите и приведите примеры пяти компаний с различным соотношением традиционного и электронного видов бизнеса и опишите задачи, объем и структуру их присутствия в сети Интернет.
2. Определите, к какой группе компаний (традиционные, смешанные или полностью электронные) относятся данные компании.
3. Опишите подробно некоторые из элементов их сайтов (главную страницу, объем и структуру информации, основные задачи сайта, каталог товаров (если есть), систему формирования).
4. Дайте определение электронного маркетинга.

Задание 7. Сеть Интернет как канал маркетинговых коммуникаций

Комплекс маркетинговых коммуникаций в сети Интернет, как и традиционных коммуникаций, состоит из следующих элементов: рекламы, стимулирования сбыта, прямого маркетинга и связей с общественностью. Использование сети Интернет придает специфические черты этим элементам комплекса продвижения, причем каждый контакт между потребителем и компанией может быть индивидуализирован и персонифицирован.

Важная характеристика сети Интернет — интерактивность.

1. Изучите несколько сайтов известных вам компаний. Перечислите все виды маркетинговых коммуникаций, которые отражены на сайтах.

2. Предлагают ли они дополнительные преимущества по сравнению с традиционными коммуникациями off-line?

Задание 8. Разработка анкет для проведения e-mail-опросов

Торговая компания смешанного типа, имеющая традиционный и Интернет-магазин по продаже товаров длительного пользования: стиральные машины, электрические и газовые плиты, телевизоры, мелкую бытовую технику, намеревается провести e-mail опрос. Для этих целей отдел обслуживания клиентов собирает базу данных с указанием электронной почты покупателей, которые приобрели бытовую технику традиционным способом и по сети Интернет. На основании полученных данных маркетологи компании собираются разработать несколько опросных листов, которые будут размещены в сети Интернет. Покупателям компании будут разосланы сообщения на их электронные адреса с приглашением к участию в опросе. Цель опроса: выяснение мнения респондентов о качестве купленной бытовой техники.

1. Разработать анкету - набор последовательных вопросов для выяснения мнения о качестве техники. Например: Какие факторы вы считаете наиболее важными при выборе стиральной машины (отметьте 2-3 фактора):

- скорость вращения барабана;
- размер;

- возможность программирования;
- объем бака;
- цена;
- вид загрузки (верхний/фронтальный);
- возможность «деликатной» стирки;
- другое.

Укажите, что именно.

2. Разработать вопросы для получения демографической и социоэкономической информации о респонденте.

Задание 9. Правовые проблемы в международной торговле

При заключении сделки международной купли-продажи через сеть Интернет возникает вопрос, правовые нормы какого государства должны соблюдаться.

1. Какие законы и нормативные документы, принятые на территории Российской Федерации, регламентируют совершение сделки в сети Интернет?

2. Какие законы и нормативные документы, принятые на территории США, регламентируют совершение сделки в сети Интернет?

3. В чем заключаются особенности использования электронной цифровой подписи и каковы технические средства реализации этой операции?

Задание 10. Сеть Интернет как канал распределения

Роль сети Интернет как ресурса для развития канала распределения должна определяться стратегией компании или организации. На основании принятых решений

Интернет может быть использован в качестве дополнения к существующим каналам распределения для координации информационных потоков в них, либо Интернет становится частью канала, а порой и заменяет собой канал распределения.

В традиционной структуре канала распределения посредники разбивали крупные партии товара, поступающие от производителя, и продавали их частями, обеспечивая хранение, перевозку, составление определенного ассортимента, систему заказа, оплаты и другие функции. Электронный бизнес изменил эту традиционную структуру канала. Производитель получил возможность напрямую связываться с потребителем, учитывать его индивидуальные потребности, поэтому ему стал не нужен целый ряд прежних функций канала распределения.

Компания Dozorg.ru занимается продажей книг через Интернет в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Компания решила выйти и на рынок Москвы. В настоящее время у компании есть склад в Петербурге и распределительный центр там же, на который свозятся все заказанные книги, комплектуются заказы и отправляются покупателям. Компания планирует в связи с выходом на московский рынок открыть еще один склад — в Москве, но сохранить прежнее местоположение распределительного центра. Все перевозки планируется осуществлять, используя имеющиеся у компании два фургона.

1. Оцените планы компании с точки зрения логистики канала распределения. С какими трудностями может столкнуться компания при такой организации канала? На какое время доставки дополнительные услуги может предложить Dozorg.ru своим клиентам?

2. Сравните свои предложения с реальной ситуацией на рынке, изучив несколько сайтов Интернет-магазинов, торгующих книгами.

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания компетенции

5.1 Критерии оценивания качества выполнения лабораторного практикума

Оценка **«зачтено»** выставляется обучающемуся, если лабораторная работа выполнена правильно и студент ответил на все вопросы, поставленные преподавателем на защите.

Оценка **«не зачтено»** выставляется обучающемуся, если лабораторная работа выполнена не правильно или студент не проявил глубоких теоретических знаний при защите работы

5.2 Критерии оценивания качества устного ответа

Оценка **«отлично»** выставляется за глубокое знание предусмотренного программой материала, за умение четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка **«хорошо»** – за твердое знание основного (программного) материала, за грамотные, без существенных неточностей ответы на поставленные вопросы.

Оценка **«удовлетворительно»** – за общее знание только основного материала, за ответы, содержащие неточности или слабо аргументированные, с нарушением последовательности изложения материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** – за незнание значительной части программного материала, за существенные ошибки в ответах на вопросы, за неумение ориентироваться в материале, за незнание основных понятий дисциплины.

5.3 Критерии оценивания тестирования

При тестировании все верные ответы берутся за 100%.

90%-100% отлично

75%-90% хорошо

60%-75% удовлетворительно

менее 60% неудовлетворительно

5.4 Критерии оценивания зачета

Зачет проводится в форме собеседования по вопросам к зачету. Критерии оценивания ответа обучающегося на зачете определяется с использованием следующей системы оценок:

Оценка **«зачтено»** предполагает:

- хорошее знание основных терминов и понятий курса;
- хорошее знание и владение методами и средствами решения задач;
- последовательное изложение материала курса;
- умение формулировать некоторые обобщения по теме вопросов.

Оценка **«не зачтено»** предполагает:

- неудовлетворительное знание основных терминов и понятий курса;
- неумение решать задачи;
- отсутствие логики и последовательности в изложении материала курса;
- неумение формулировать отдельные выводы и обобщения по теме вопросов

5.5 Критерии оценивания выполнения контрольной работы

Оценка **«отлично»** выставляется при условии, что обучающийся полностью выполнил задание контрольной и проявил отличные знания учебного материала. При этом работа оформлена в соответствии с требованиями и ГОСТом, к ней можно предъявить минимум замечаний.

Оценка **«хорошо»** ставится тогда, когда обучающийся выполнил все задания, показал хорошие знания по пройденному материалу, но не сумел обосновать предложенные решения задач, когда есть недочеты в оформлении контрольной работы и общие небольшие замечания, не влияющие на ее качество.

Оценку **«удовлетворительно»** обучающийся получает за полностью выполненное задание

контрольной при наличии в ней существенных неточностей и недочетов, не умении обучающимся верно применить полученные знания, в оформлении работы есть нарушения ГОСТ, не аргументированные ответы, неактуальные или ненадежные источники информации.

Оценку **«неудовлетворительно»** обучающийся получает в том случае, когда он не полностью выполнил задание, проявил недостаточный уровень знаний, не смог объяснить полученные результаты. Такая контрольная работа не отвечает требованиям, содержит противоречивые сведения, задачи в ней решены неверно.