

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Утверждено:
на заседании кафедры
протокол от «29» мая 2019 г. № 13
Зав. кафедрой



Р.Х.Бахитова

Согласовано:
Председатель УМК института



/Л.Р. Абзалилова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Электронный бизнес»

Вариативная часть

Программа бакалавриата

Направление подготовки
38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) подготовки
«Аналитическая и инструментальная поддержка бизнеса»

Квалификация
бакалавр

Разработчик (составитель)

Доцент, к. т. н., доц.



Максименко З.В.

Для приема: 2019 г.

Уфа – 2019

Составитель / составители: Максименко З.В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры Математические методы в экономике протокол от «29» мая 2019 г. № 13.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры цифровой экономики и коммуникации протокол от «05» июня 2020 г. №7.

Заведующий кафедрой



/ Р.Х. Бахитова

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры цифровой экономики и коммуникации протокол от «22» июня 2021 г. №9.

Заведующий кафедрой



/ Р.Х. Бахитова

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры цифровой экономики и коммуникации протокол от «12» января 2022 г. №6.

Заведующий кафедрой



/ Р.Х. Бахитова

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Цель и место дисциплины в структуре ООП	5
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)	5
4. Фонд оценочных средств по дисциплине	11
4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	11
4.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	13
4.3 Рейтинг-план дисциплины	23
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	24
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	24
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	24
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	26

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	1. тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронного бизнеса 2. этапы создания и основные бизнес-процессы интернет-проектов 3. этапы создания и управления электронным предприятием 4. типологию электронных предприятий	ПК-15: умение проектировать архитектуру электронного предприятия	
	5. современные методы ведения и тенденции развития предпринимательской деятельности в Интернет 6. основные особенности маркетинговой деятельности в среде Интернет		
Умения	1. управлять процессами создания и использования интернет-проектов 2. моделировать деятельность электронного предприятия 3. реализовывать основные компоненты управления электронным предприятием 4. позиционировать электронное предприятие на интернет-рынке	ПК-15: умение проектировать архитектуру электронного предприятия	
	5. организовывать основные формы присутствия компаний в Интернете 6. использовать возможности социальных сетей и мобильного электронного бизнеса для продвижения 7. формировать потребительскую аудиторию интернет-проекта и осуществлять взаимодействие с потребителями		
Владения (навыки / опыт деятельности)	1. методами проектирования, разработки и реализации решений в области создания Интернет-проектов 2. навыками разработки интернет-проектов (старт-апов) 3. навыками применения изученных методов и инструментов при разработке проекта электронного предприятия 4. навыками ведения деятельности в Интернет	ПК-15: умение проектировать архитектуру электронного предприятия	
	5. навыками сбора статистических данных и измерения потребительской аудитории на интернет-рынке 6. методами организации продаж в среде Интернет		

2. Цель и место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к вариативной части.

Дисциплина изучается на 4 *курсе* в 8 *семестре* при очной форме обучения, на 5 *курсе* при заочной форме обучения.

Целью освоения дисциплины является: формирование у студентов представления о виртуальной среде в целом и об особенностях функционирования электронного бизнеса, включая индустрию создания и использования новых информационных технологий и продуктов, телекоммуникационных технологий и продуктов, телекоммуникационных услуг, электронного бизнеса, электронных рынков, интернет-банкинга.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: информатика, вычислительные сети, информационные системы в экономике.

Дисциплина «Электронный бизнес» является необходимой для успешного прохождения практики и государственной итоговой аттестации.

3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС
на 8 семестр
очная форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	22
практических/ семинарских	
лабораторных	22
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	62,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	36

Форма(ы) контроля:
 Экзамен 8 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Модуль 1. Основные элементы электронного бизнеса и интернет-рынка								
1.	Основные понятия. Анализ интернет-рынка и интернет пользователей	10	2			8	1,2,9-14	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 1	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
2.	Концепции и модели предпринимательской деятельности в Интернет	16	4		4	8	1,3,9-14	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 1	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
	Модуль 2. Интернет- предпринимательство								
1.	Вводная лекция. Формирование концепции продукта и анализ рынка.	18	4		4	10	4,5,6,7	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 2	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
2.	Бизнес-модель, продвижение и финансирование проекта.	22	4		4	14	4,5,6,7	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 2	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
	Модуль 3. Создание электронного предприятия								
1.	Формирование концепции предприятия и проектирование сайта интернет-магазина.	24	4		6	14	1,3,8	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 3	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование, мини-проект
2.	Основные бизнес-процессы и оценка эффективности	18	4		4	10	1,2,3,8	Вопросы и задания для	Проверка ответов на вопросы и выполнения

	электронных предприятий							самостоятельной работы к модулю 3	заданий, тестирование, мини-проект
	Экзамен	36							
	Всего часов:	144	22		22	64			

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

дисциплины ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС
на 5 курс
заочная форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	8
практических/ семинарских	
лабораторных	8
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	1,7
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	117,3
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	9

Форма(ы) контроля:
Экзамен 10 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)					Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости
		Всего	ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Модуль 1. Основные элементы электронного бизнеса и интернет-рынка								
1.	Основные понятия. Анализ интернет-рынка и интернет пользователей		1			15	1,2,9-14	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 1	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
2.	Концепции и модели предпринимательской деятельности в Интернет		1		1	15	1,3,9-14	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 1	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
	Модуль 2. Интернет- предпринимательство								
1.	Вводная лекция. Формирование концепции продукта и анализ рынка.		1		1	15	4,5,6,7	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 2	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
2.	Бизнес-модель, продвижение и финансирование проекта.		1		2	14	4,5,6,7	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 2	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
	Модуль 3. Создание электронного предприятия								
1.	Формирование концепции предприятия и проектирование сайта интернет-магазина.		2		2	30	1,3,8	Вопросы и задания для самостоятельной работы к модулю 3	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование, мини-проект
2.	Основные бизнес-процессы и оценка эффективности		2		2	30	1,2,3,8	Вопросы и задания для	Проверка ответов на вопросы и выполнения

	электронных предприятий							самостоятельной работы к модулю 3	заданий, тестирование, мини-проект
	Экзамен	9							
	Всего часов:	144	8		8	119			

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ПК-15: умение проектировать архитектуру электронного предприятия

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронного бизнеса • этапы создания и основные бизнес-процессы интернет-проектов • этапы создания и управления электронным предприятием • типологию электронных предприятий 	<p>Фрагментарные представления о современных ИТ и программных средствах для управления жизненным циклом инфраструктуры электронного бизнеса и интернет-проектов, о создании и управлении электронным предприятием</p>	<p>Неполные представления о современных ИТ и программных средствах для управления жизненным циклом инфраструктуры электронного бизнеса и интернет-проектов, о создании и управлении электронным предприятием</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления современных ИТ и программных средствах для управления жизненным циклом инфраструктуры электронного бизнеса и интернет-проектов, о создании и управлении электронным предприятием</p>	<p>Сформированные систематические представления о современных ИТ и программных средствах для управления жизненным циклом инфраструктуры электронного бизнеса и интернет-проектов, о создании и управлении электронным предприятием</p>
Второй этап (уровень)	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • управлять процессами создания и использования интернет-проектов • моделировать деятельность электронного предприятия • реализовывать основные компоненты управления электронным предприятием • позиционировать электронное предприятие на интернет-рынке 	<p>Фрагментарные умения в управлении процессами создания и использования интернет-проектов, в моделировании деятельности и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое использование умений в управлении процессами создания и использования интернет-проектов В целом успешное, но не систематическое моделирование деятельности и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование умений в управлении процессами создания и использования интернет-проектов, моделирование деятельности и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>Сформированное умение в управлении процессами создания и использования интернет-проектов Сформированное умение моделирования деятельности и позиционировании электронного предприятия</p>

Третий этап (уровень)	<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • методами проектирования, разработки и реализации решений в области создания Интернет-проектов • навыками разработки интернет-проектов (старт-апов) • навыками применения изученных методов и инструментов при разработке проекта электронного предприятия • навыками ведения деятельности в Интернет 	<p>Фрагментарное владение навыками разработки и реализации решений в области Интернет-проектов, применения изученных методов и инструментов при разработке проекта и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение навыков разработки и реализации решений в области Интернет-проектов В целом успешное, но не систематическое применение изученных методов и инструментов при разработке проекта и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков разработки и реализации решений в области Интернет-проектов, применение изученных методов и инструментов при разработке проекта и позиционировании электронного предприятия</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков разработки и реализации решений в области Интернет-проектов Успешное и систематическое применение изученных методов и инструментов при разработке проекта и позиционировании электронного предприятия</p>
--------------------------	---	--	--	---	--

ПК-16: умение разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • современные методы ведения и тенденции развития предпринимательской деятельности в Интернет • основные особенности маркетинговой деятельности в среде Интернет 	<p>Фрагментарные представления о методах ведения и тенденциях развития предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>Неполные представления о методах ведения и тенденциях развития предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о методах ведения и тенденциях развития предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>Сформированные систематические представления о создании и управлении электронным предприятием, о методах ведения и тенденциях развития предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>

<p>Второй этап (уровень)</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организовывать основные формы присутствия компаний в Интернете • использовать возможности социальных сетей и мобильного электронного бизнеса для продвижения • формировать потребительскую аудиторию интернет-проекта и осуществлять взаимодействие с потребителями 	<p>Фрагментарные умения в организации предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое использование умений в организации предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение в организации предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>	<p>Сформированное умение организации предпринимательской и маркетинговой деятельности в Интернет</p>
<p>Третий этап (уровень)</p>	<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • навыками сбора статистических данных и измерения потребительской аудитории на интернет-рынке • методами организации продаж в среде Интернет 	<p>Фрагментарное владение навыками ведения деятельности и организации продаж в среде Интернет</p>	<p>В целом успешное, но не систематическое применение навыков ведения деятельности и организации продаж в среде Интернет</p>	<p>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков ведения деятельности и организации продаж в среде Интернет</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков ведения деятельности и организации продаж в среде Интернет</p>

Показатели сформированности компетенции:

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины).

Шкалы оценивания:

от 45 до 59 баллов – «удовлетворительно»;

от 60 до 79 баллов – «хорошо»;

от 80 баллов – «отлично».

4.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочные средства
1-й этап Знания	Знать: <ul style="list-style-type: none"> • тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронного бизнеса • этапы создания и основные бизнес-процессы интернет-проектов • этапы создания и управления электронным предприятием • типологию электронных предприятий • современные методы ведения и тенденции развития предпринимательской деятельности в Интернет • основные особенности маркетинговой деятельности в среде Интернет 	ПК-15 ПК-16	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
2-й этап Умения	Уметь: <ul style="list-style-type: none"> • управлять процессами создания и использования интернет-проектов • моделировать деятельность электронного предприятия • реализовывать основные компоненты управления электронным предприятием • позиционировать электронное предприятие на интернет-рынке • организовывать основные формы присутствия компаний в Интернете • использовать возможности социальных сетей и мобильного электронного бизнеса для продвижения • формировать потребительскую аудиторию интернет-проекта и осуществлять взаимодействие с потребителями 	ПК-15 ПК-16	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование
3-й этап Владеть навыками	Владеть: <ul style="list-style-type: none"> • методами проектирования, разработки и реализации решений в области создания Интернет-проектов • навыками разработки интернет-проектов (старт-апов) • навыками применения изученных методов и инструментов при разработке проекта электронного предприятия • навыками сбора статистических данных и измерения потребительской аудитории на интернет-рынке • методами организации продаж в среде Интернет • навыками ведения деятельности в Интернет 	ПК-15 ПК-16	Проверка ответов на вопросы и выполнения заданий, тестирование, мини-проект

Вопросы и задания для самостоятельной работы

Модуль 1. Основные элементы электронного бизнеса и интернет-рынка

Вопросы для самостоятельного изучения (подготовке к обсуждению):

1. «Информационное общество»: внешние и аналитические проекты 2011–2020 гг. (государственная программа).
2. Информатизация общества: сущность и цели.
3. Перспективы развития информационного рынка и информационного бизнеса в России и в мире.
4. Состав и классификация информационных ресурсов.
5. Принципы использования сети Интернет для осуществления профессиональной деятельности на финансовых рынках.
6. Электронные госуслуги.

Расчетные задания (задачи и пр.):

1. Проанализировать источники мировых и российских информационных ресурсов (по отраслям).
2. Найти или разработать методику и оценить качество информационного ресурса.
3. Провести анализ нескольких платежных систем.

Модуль 2. Интернет-предпринимательство

Вопросы для самостоятельного изучения (подготовке к обсуждению):

1. Где и как найти идею для стартапа?
2. Как собрать и мотивировать команду стартапа?
3. Как составить ценностное предложение для продукта?
4. Финансовая модель проекта.
5. Зачем необходим анализ конкурентов?

Расчетные задания (задачи и пр.):

1. Придумайте идеи интернет-продукта, выберите из них наиболее перспективную и сформулируйте ее.
2. Разработайте ценностное предложение для продукта. Протестируйте его на 5 потенциальных потребителях.
3. Рассчитайте TAM и SOM. Сервис он-лайн записи к врачам через мобильное приложение или сайт. Пользователь, желая записаться к врачу, производит ее с помощью портала или через IOS приложение. Можно провести поиск по типу врача, найти его по имени, провести поиск по типу клиники, по полу врача, по возможности вызвать его на дом, по дню визита и пр.
4. Рассчитайте TAM, SAM и SOM. White label drop box для операторов связи. (Например, «Мегафон-ПАПКА» или Яндекс-диск и пр.).

Модуль 3. Создание электронного предприятия

Вопросы для самостоятельного изучения (подготовке к обсуждению):

1. Анализ сектора В2С в России
2. Анализ финансовой отчетности предприятия
3. Комплексный анализ и оценка эффективности деятельности предприятия

Расчетные задания (задачи и пр.):

1. Разработать концепцию электронного предприятия.
2. Провести анализ провайдеров электронной коммерции.

Типовые контрольные задания

Формы и содержание текущего контроля:

- контроль посещаемости лекционных и практических занятий;
- оценка подготовки к практическим занятиям;
- выборочная проверка ответов на вопросы самоконтроля;
- выполнение и защита практических заданий.

Формы и содержание рубежного контроля:

- мини-проект;
- тестирование.

Изучение модулей 1-3 завершается рубежным контролем в виде тестирования (25 тестовых вопросов, контрольное время 45 мин.).

Максимальная сумма баллов, которые может получить студент, составляет с учетом поощрительных баллов – 110 баллов.

По итогам 1 семестра оценка «отлично» выставляется магистранту, если он набрал в сумме по результатам текущего и рубежного контроля не менее 80 баллов, причем баллы рубежного контроля добавляются только в том случае, если студент набрал за текущий контроль более 20 баллов, оценка «хорошо» – от 60 до 80 баллов, оценка «удовлетворительно» – от 45 до 60 баллов, оценка «не удовлетворительно» – от 0 до 45 баллов.

Оценочные материалы для практических занятий

Типовое задание.

Проработать одну из предложенных преподавателем тем, изучив литературу и интернет-источники. По согласованию с преподавателем можно выбрать собственную тему. Составить презентацию в MS Power Point и доклад на 10 минут.

Результат выполнения: файл презентации MS Power Point и текст доклада, сформированные студентом.

Критерии оценки: максимальный балл, который бакалавр может получить за выполнение задания – **15 баллов, 5 из которых** – за представление доклада.

Методические указания:

Общие требования к характеру доклада и презентации: представить отчет о проделанной работе в минимальном объеме, позволяющем оценить ее качество.

Излагать материал в докладе следует четко, ясно, применяя принятую научную терминологию, избегая повторов и общеизвестных положений.

Все слайды должны быть информационно насыщены, но не перенасыщены: детали предлагаемых решений должны отсутствовать на основных слайдах, где на них можно просто сослаться. В презентацию следует включать только ту информацию, которая поможет слушателям лучше воспринять материал. Все описательные слайды и слайды с деталями могут присутствовать только для обеспечения неразрывности связи слайдов с описанием проделанной работы и ее результатами. Ко всем рисункам, таблицам, формулам необходимо делать объяснительные подписи (исключение: один элемент на слайде, название которого отражено в заголовке слайда).

Примерный перечень тем для практических занятий к модулю 1:

1. Blockchain – технология новой экономики (1.0, 2.0, 3.0 – валюта, контракты, приложения). Терминология, концепция, схема применения, ограничения, сферы применения (с примерами), текущая ситуация и перспективы в России и мире. Bitcoin.

2. Технологии открытых инноваций: принципы, особенности, риски, текущая ситуация в России и мире. Анализ зарубежных и российских платформ (NineSigma, Innocentive, IdeaConnection, Innoget, Witology и др.).

3. Законодательные инициативы в области регулирования сети Интернет в России за период 2015-2017 гг. (налог на Google, закон о локализации персональных данных, пакет Яровой, закон «о праве на забвение», регулирование сферы ОТТ и др.)

4. Национальная технологическая инициатива (НТИ). Описание, задачи, разработчики. Рынки, технологии, продукты будущего.

5. Кадровое обеспечение новой экономики – профессии будущего и исчезающие профессии (горизонт ~2025-2030 гг. и далее). Причины.

6. Интернет вещей (IoT): определение, описание, технологии. Реализованные проекты и перспективы в России и мире.

7. Крупнейшие кибер-атаки в истории, в том числе в России.

8. Телемедицина, мобильная телемедицина в России. Законодательство, телемедицинские стартапы, крупные проекты. Сравнение с зарубежным рынком телемедицины.

9. Беспилотный транспорт (автомобили, летательные аппараты, корабли). Технологии, преимущества и недостатки, законодательство, реализуемые в настоящее время коммерческие и некоммерческие проекты.

10. Интеллектуальные транспортные системы. Технологии, преимущества и недостатки, законодательство, реализуемые в настоящее время коммерческие и некоммерческие проекты.

Примерный перечень тем для практических занятий к модулю 2:

- 1) Способы финансирования интернет-проектов. Краудфандинг.
- 2) Способы финансирования интернет-проектов. Краудинвестинг.
- 3) Способы финансирования интернет-проектов. Инкубаторы, акселераторы.
- 4) Способы финансирования интернет-проектов. Грант (бюджетные фодны).
- 5) Способы финансирования интернет-проектов. Венчурные фонды, инвестиционные фонды.
- 6) Способы финансирования интернет-проектов. Частные инвесторы, бизнес-ангелы.
- 7) Виды и способы монетизации Интернет-проектов (с примерами).

Примерный перечень тем для практических занятий к модулю 3:

1. Вирусная реклама в Интернет: принципы, виды, назначение, производство и размещение, самые популярные проекты.
2. Контекстная НЕпоисковая реклама: Perfomance, CPA, лидогенерация, таргетированная реклама в соцсетях.
3. Медийная реклама в Интернет: рекламные сети,RTB, прямое размещение, спецпроекты.
4. Продвижение в соцсетях (Instagram,VK,FB,YouTube и пр.): SMM, SMO, ASO для App Store и Google Play, Influencer Marketing
5. Способы продвижения бизнеса, поиска новых клиентов офф-лайн (не через Интернет).

Оценочные материалы для мини-проекта

Задание: Разработать концепцию интернет-проекта и представить ее результаты. Мини-проект выполняется пошагово в процессе прохождения курса и защищается в устной форме. Проект охватывает все темы курса, должен являться результатом самостоятельной научно-исследовательской работы студентов и показывать, как знание теории, так и умение применять его для практических целей выведения на рынок интернет-проекта.

Требования к мини-проекту:

- Формат проведения: защита проекта.
- Выбор компании: идеи для интернет-компании выбираются студентами в малых группах самостоятельно в начале курса и не могут повторяться.
- Презентация по проекту присылается представляется в формате Power Point или аналогичном. Максимальный объем презентации составляет 10-15 слайдов (15 минут).

Результат выполнения: файл презентации MS Power Point и доклад, сформированные студентом.

Критерии оценки: мини-проекта состоит из двух частей: презентации и содержания. Вес содержания и презентации – по 50% оценки. Максимальный балл, который бакалавр может получить за выполнение задания – **30 баллов**.

Методические указания:

1. Придумать идею проекта.
2. Сформулировать ценностное предложение (не более 1-2 предложений).

И ответы на вопросы:

- Что является головной болью клиента?
- Как клиент решает эту проблему на данный момент?
- Насколько он недоволен решением?
- Разрешима ли эта «боль» альтернативными методами?

3. Сформулировать свое конкурентное преимущество (или несколько). На их основе сформулировать наиболее выгодное для себя позиционирование продукта на рынке.

4. Для своей идеи посчитать рынок двумя способами (сверху вниз, снизу вверх):

- TAM весь рынок
- SAM сколько заработают конкуренты вместе с вами?
- SOM сколько заработаете только вы?

5. Определить способы монетизации продукта.

6. Определить каналы продвижения продукта.

7. Описать бизнес-модель своего проекта: заполнить шаблон LeanCanvas.

8. Оформить в виде презентации

Примеры тестовых заданий для проведения текущего и рубежного контроля, а также для контроля самостоятельной работы обучающихся

Составьте соответствие методик расчета рынка продукта:

- 1) Оценку доступного объема рынка (сколько клиентов и в каком объеме на целевом для вас рынке нуждаются (но необязательно могут купить) в продуктах, находящихся в той же категории, что и продукт, который вы предлагаете)
- 2) Оценку достижимого объема рынка (объем рынка, который вы реально можете захватить в конкретном временном периоде с учетом конкуренции, особенностей (среды и каналов продаж)
- 3) Оценку общего объема целевого рынка. Сколько клиентов и в каком объеме на целевом для вас рынке нуждаются (но необязательно могут купить) в продуктах, находящихся в той же категории, что и продукт, который вы предлагаете.

Ответы:

- 1) SOM - Share of the Market
- 2) SAM - Segmented Addressable Market or Served Available Market
- 3) TAM - Total Available or Addressable Market

MVP - это..

- а. версия продукта с минимальным функционалом, которая уже сможет быть в какой-то мере полезной пользователям
- б. количество продаж за определенный интервал времени

- с. ключевые показатели эффективности

Что вы думаете про нашу идею? Вы бы купили продукт? Сколько вы готовы заплатить?

- а. Плохие вопросы для проблемного интервью
- б. Хорошие вопросы для проблемного интервью

Маркетинг в сети Интернет – это..

- а. метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений
- б. комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет
- с. технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными

Бизнес-акселератор - это...

- а. социальный институт поддержки стартапов. Понятие описывает как учреждения, так и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании
- б. организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации
- с. частный венчурный инвестор, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития

Электронная коммерция – это:

- а) установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком, а также обмен коммерческой информацией;
- б) наука, систематизирующая приемы создания, хранения, воспроизведения, обработки и передачи данных средствами вычислительной техники;
- в) совокупность сведений, которая воспринимается из окружающей среды, выдается в окружающую среду или сохраняется внутри определенной системы;
- г) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

Для предотвращения воздействия компьютерных вирусов используется

- а) внедрение электронной цифровой подписи;
- б) установка антивирусных программ;
- в) инструктаж пользователей;

г) кодирование данных.

Электронный бизнес – это

- а) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей;
- б) преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий;
- в) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека.

К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:

- а) государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение;
- б) товары, услуги, информация;
- в) финансовые институты, бизнес-организации.

Участниками систем электронной коммерции являются

- а) покупатели или потребители услуг;
- б) сеть Интернет;
- в) исследование рынка, выполнение заказов.

Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие

- а) предприятие – предприятие;
- б) предприятие – потребитель;
- в) потребитель – потребитель;
- г) потребитель – предприятие

B2G - это модель взаимодействия?

- a. Бизнес-государство
- b. Потребитель-бизнес
- c. Бизнес-бизнес
- d. Бизнес-потребитель
- e. Потребитель-государство
- f. Потребитель-потребитель

Торговые площадки могут быть примером модели

- а) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

Традиционные компании могут принять решение об использовании электронного рынка с целью

1. Использования уникальных возможностей Интернет
2. Сокращения издержек

3. Увеличения продаж новым сегментам потребителей
4. Всего вышеперечисленного

Составьте соответствие методик расчета рынка продукта:

- 4) Оценку доступного объема рынка (сколько клиентов и в каком объеме на целевом для вас рынке нуждаются (но необязательно могут купить) в продуктах, находящихся в той же категории, что и продукт, который вы предлагаете)
- 5) Оценку достижимого объема рынка (объем рынка, который вы реально можете захватить в конкретном временном периоде с учетом конкуренции, особенностей (среды и каналов продаж)
- 6) Оценку общего объема целевого рынка. Сколько клиентов и в каком объеме на целевом для вас рынке нуждаются (но необязательно могут купить) в продуктах, находящихся в той же категории, что и продукт, который вы предлагаете.

Ответы:

- 4) SOM - Share of the Market
- 5) SAM - Segmented Addressable Market or Served Available Market
- 6) TAM - Total Available or Addressable Market

Теоретические вопросы для самоконтроля

- 1) Электронный бизнес. Определение, структура, ключевые понятия, элементы, субъекты.
- 2) Классы информационных систем электронного бизнеса.
- 3) Модели электронного бизнеса. Краткая характеристика, примеры бизнеса
- 4) Электронная (интернет) экономика. Сравнительная характеристика традиционной и электронной экономики.
- 5) История развития электронного бизнеса в России.
- 6) Тенденции, перспективы и проблемы развития электронного бизнеса в России и мире.
- 7) Процесс создания сайта, подбор компании-хостера, выбор и регистрация доменного имени.
- 8) Нормативно-правовая база взаимодействия компаний электронного бизнеса. Электронный документооборот. Электронная подпись. Процедура получения ЭЦП.
- 9) Электронные платежи. Интернет-банкинг. Электронные платежные системы, описание и основные возможности.
- 10) Электронная коммерция и бизнес-процессы. Преимущества электронной коммерции. Сектора электронной коммерции: B2C, B2B, C2C. Электронные торговые площадки.
- 11) Электронная коммерция и бизнес-процессы. Преимущества электронной коммерции. Сектора электронной коммерции: B2C, B2B.
- 12) Основные формы ведения бизнеса в Интернет.

- 13) Создание интернет-магазина. Формирование концепции предприятия. Состав задач и этапы создания.
- 14) Анализ возможности реализации бизнеса в электронной среде.
- 15) Программно-техническая реализация интернет-магазина. Техническая структура Интернет-магазина.
- 16) Модели организации информационной платформы интернет-магазина.
- 17) Провайдеры электронной коммерции.
- 18) Проектирование сайта интернет-магазина.
- 19) Структура интернет-магазина. Фронт-офис и бэк-офис электронного предприятия. Web-витрины. Торговые Интернет-системы.
- 20) Основные бизнес-процессы электронных предприятий. Управление Интернет-магазином и его бизнес-процессами.
- 21) Бизнес-процессы интернет-магазина. Обработка заказов.
- 22) Бизнес-процессы интернет-магазина. Доставка материальных/нематериальных товаров.
- 23) Бизнес-процессы интернет-магазина. Оплата заказов. Виды платежных средств, способы оплаты. Интернет-эквайринг: описание, сравнительный анализ типов решений.
- 24) Бизнес-процессы интернет-магазина. Способы привлечения покупателей. Работа с внутренними факторами.
- 25) Бизнес-процессы интернет-магазина. Способы привлечения покупателей. Работа с внешними факторами.
- 26) Технологии безопасности электронных интернет-платежей.
- 27) Причины отклонения транзакций.
- 28) Настройка системы платежей.
- 29) Оценка эффективности функционирования интернет-магазина.
- 30) Понятие конверсии, способы ее увеличения.
- 31) SEO-оптимизация сайта интернет-проекта.

Критерии оценки контрольных вопросов:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, при ответе на любой вопрос, соответствующей темы изучения. Ответ должен быть последовательным, правильным и конкретным при свободном устранении замечаний по отдельным вопросам.

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, при некорректном ответе на вопрос, допущении грубых ошибок в ответе, если имеет место непонимание сущности излагаемых вопросов, неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы.

4.3 Рейтинг-план дисциплины

Электронный бизнес

(название дисциплины согласно рабочему учебному плану)

Направление: «38.03.05 Бизнес-информатика»

курс 4, семестр 8

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1. Основные элементы электронного бизнеса и интернет-рынка.				
Текущий контроль				5
1. Тест по лекции № 1	5	1	0	5
Рубежный контроль				10
1. Выполнение практического задания	10	1	0	10
Модуль 2. Интернет-предпринимательство				
Текущий контроль				5
1. Тест по лекции № 2	5	1	0	5
Рубежный контроль				10
1. Выполнение практического задания	10	1	0	10
Модуль 3. Создание интернет-магазина				
Текущий контроль				5
1. Тест по лекции № 3	5	1	0	5
Рубежный контроль				10
1. Выполнение практического задания	10	1	0	10
Мини-проект	30	1	0	30
Итоговый тест	25	1	0	25
Поощрительные баллы				10
1. Публикация статей	5	2	0	10
Штрафные баллы				0
1. Несвоевременное выполнение заданий	-1	7	-7	0
Итого				110

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Блюмин , А. М. Мировые информационные ресурсы [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. М. Блюмин , Н. А. Феоктистов .— М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016 .— 384 с. — Доступ к тексту электронного издания возможен через Электронно-библиотечную систему «Университетская библиотека online» .— ISBN 978-5-9228-0806-4 .— <URL:https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=453024&sr=1>.

2. Информационные системы и технологии в экономике и управлении : учебник для бакалавров / СПб. гос. ун-т экономики и финансов; под ред. В. В. Трофимова .— 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2013 .— 542 с.

Дополнительная литература:

3. Интернет-коммуникация как новая речевая формация : коллективная монография / науч. ред. Т. Н. Колокольцева, О. В. Лутовинова .— 3-е изд., стереотип. — Москва : Флинта : Наука, 2016 .— 328 с.

4. Стив Бланк, Стартап: настольная книга основателя// М.: Альпина Паблишер, 2015 г.

5. Эрик Рис, Бизнес с нуля // М.: Альпина Паблишер, 2015 г.

5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

6. Методическое пособие по курсу «Интернет-предпринимательство» <http://kataev.ru/wp-content/uploads/2015/10/Методичка-Sept15.pdf>

7. «ФРИИ» <http://www.iidf.ru>

8. Платформа «InSales» <http://www.insales.ru>

9. «Тренды Рунета» <https://www.openstat.ru>

10. «Wiki старт» <http://startupafisha.ru/>

11. «TNS» <http://www.tns-global.ru>

12. «ВШЭ» <http://www.hse.ru>

13. «ВЦИОМ» <http://www.wciom.ru>

14. «RBK research» <http://research.rbc.ru>

Пользователям библиотеки БашГУ предоставляется возможность использования следующих электронных информационных ресурсов:

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Федеральная служба государственной статистики	www.gks.ru

2.	Министерство финансов РФ	www.minfin.ru
3.	Международный валютный фонд	www.imf.org
4.	Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования	www.forecast.ru
5.	Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РБ	www.bashstat.ru
6.	Информационно-издательский центр «Статистика России»	www.infostat.ru
7.	Информационно-аналитический сайт в области информационных технологий	citforum.ru
8.	Издание о высоких технологиях	cnews.ru
9.	Библиотека Г. Верникова – все о менеджменте и ИТ - подборка аналитических материалов по вопросам экономики, менеджмента и информационных технологий.	vernikov.ru
10.	Официальный портал ИТ-директоров (Реестр ИТ-поставщиков)	globalcio.ru
11.	Журнал СЮ – руководитель информационной службы	cio-world.ru
12.	Единый архив экономических и социологических данных ВШЭ	http://sophist.hse.ru/

В ходе подготовки к практическим занятиям, а также выполнении заданий для самостоятельной работы обучающиеся могут при необходимости использовать возможности информационно - справочных систем, электронных библиотек и архивов БашГУ, программного обеспечения:

1. База данных периодических изданий на платформе EastView: «Вестники Московского университета», «Издания по общественным и гуманитарным наукам» - <https://dlib.eastview.com/>
2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://window.edu.ru>
3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
4. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>
5. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» – <https://elib.bashedu.ru/>
6. Электронная библиотечная система издательства «Лань» – <https://e.lanbook.com/>
7. Электронный каталог Библиотеки БашГУ – <http://www.bashlib.ru/catalogi>.
8. Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press) - <https://archive.neicon.ru/xmlui/>
9. Издательство «Annual Reviews» - <https://www.annualreviews.org/>
10. Издательство «Taylor&Francis» - <https://www.tandfonline.com/>
11. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.
12. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.

13. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312 .	Лекции	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: №№ 107, 108, 110, 111, 114, 122, 204, 207, 208, 209, 210, 212, 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312 .	Практические/семинарские занятия	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: №№ 107, 108, 110, 111, 114, , 122 , 204, 207, 208, 209, 210, 212, № 213, 218, 220, 221, 222, 301, 305, 307, 308, 309, 311а, 311в, 312.	Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль и промежуточная аттестация	Учебная мебель, доска, проекционный экран, проектор, персональные компьютеры. 1. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии – бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор № 114 от 12.11.2014 г. Лицензии – бессрочные. 3. Система централизованного тестирования БашГУ (Moodle). GNU General Public License Version 3, 29 June 2007
Помещения для самостоятельной работы: 302 читальный зал (гуманитарный корпус).	Самостоятельная работа	Учебная мебель, персональные компьютеры в комплекте HP, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок iRU.