

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Райхерт Татьяна Николаевна

Должность: Директор

Дата подписания: 09.03.2023 17:44:55

Уникальный программный ключ:

c914df807d771447164c08ee17f8e2f93dde816b

«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Министерство образования и науки Российской Федерации

Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал)

Федерального государственного автономного образовательного учреждения

высшего образования

«Российский государственный профессионально-педагогический университет»

Факультет естествознания, математики и информатики

Кафедра информационных технологий

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УМР

Л. П. Филатова

«_____» 2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»**

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направления подготовки

09.03.03 Прикладная информатика

Профиль

«Прикладная информатика в экономике»

Формы обучения

Очная, заочная

Нижний Тагил
2018

Рабочая программа дисциплины «Электронный бизнес». Нижний Тагил : Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2018. – 13 с.

Настоящая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика.

Автор: кандидат педагогических наук,
доцент кафедры информационных технологий

Д. М. Гребнева

Рецензент: зам.директора по ИТ МУП НТТС

Д. В. Виноградов

Одобрена на заседании кафедры информационных технологий 21 июня 2018 г.,
протокол № 12.

Заведующая кафедрой ИТ

М. В. Мащенко

Рекомендована к печати методической комиссией социально-гуманитарного факультета 13 сентября 2018 г., протокол № 1.

Председатель методической комиссии ФЕМИ

В.А. Гордеева

Декан ФЕМИ

Т. В. Жуйкова

Зав. отделом АВТ и МТО научной библиотеки

О. В. Левинских

© Нижнетагильский государственный социально-педагогический институт (филиал) ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2018.
© Гребнева Дарья Михайловна, 2018.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи освоения дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3. Результаты освоения дисциплины.....	4
4. Структура и содержание дисциплины.....	4
4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы.....	5
4.2. Содержание и тематическое планирование дисциплины.....	5
4.3. Содержание тем дисциплины.....	7
5. Образовательные технологии.....	7
6. Учебно-методические материалы	8
6.1. Планирование самостоятельной работы	8
6.2. Задания и методические указания по организации самостоятельной работы.....	9
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение	9
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины	10
9. Текущий контроль качества усвоения знаний.....	11
10. Промежуточная аттестация	11

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель – продолжить формирование профессиональной компетентности бакалавров прикладной информатики в сфере применения технологий реализации электронного бизнеса, использования методов построения электронного бизнеса, его инструментария при работе на различных сегментах рынка.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих основных **задач**:

- формирование практических умений в использовании основ экономических знаний в различных сферах деятельности с применением средств электронного бизнеса;
- развитие практических навыков оценки экономических затрат и рисков при создании информационных систем.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Электронный бизнес» является частью учебного плана по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика в экономике. Дисциплина включена в Блок Б1 «Дисциплины (модули)» и является составной частью раздела Б1.В.ДВ.6 «Дисциплины по выбору». Реализуется кафедрой информационных технологий.

Изучение дисциплины «Электронный бизнес» предполагает наличие у студентов теоретических знаний и практических умений в области веб-технологий и веб-программирования (Б1.В.ДВ.5), а также знаний в области экономики (Б1.Б.9, Б1.Б.16). Теоретические знания и практические навыки, полученные при изучении дисциплины, могут быть использованы студентами при подготовке курсовых работ и выпускной квалификационной работы.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В совокупности с другими дисциплинами профиля «Прикладная информатика в экономике» курс «Электронный бизнес» направлен на формирование **общекультурных (ОК) и профессиональных компетенций (ПК)**, согласно которым выпускник должен обладать:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие следующих профессиональных компетенций, согласно которым выпускник обладает:

- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способностью проводить оценку экономических затрат и рисков при создании информационных систем (ПК-21).

знать:

- область применения электронного бизнеса в различных сферах деятельности;
- понятие и методы оценки экономических затрат и рисков при создании коммерческих сетевых приложений.

уметь:

- применять основы экономических знаний в организации электронного бизнеса;
- проводить оценку экономических затрат и рисков при создании коммерческих сетевых приложений.

владеть:

- способностью использовать основы экономических знаний в организации электронного бизнеса;
- методами оценки экономических затрат и рисков.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Объем дисциплины и виды контактной и самостоятельной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед. (144 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ

Сведения о видах учебной работы по дисциплине

Распределение часов на изучение дисциплины	Кол-во часов	
	Очная форма	Заочная форма
Трудоемкость дисциплины	180 (5 з.е.)	
Аудиторная нагрузка	66	16
Внеаудиторная самостоятельная работа студентов	114	164
Самостоятельная работа различных видов	96	160
Сдача зачета, зачета с оценкой	18	4
Итоговая аттестация – зачет, зачет с оценкой, сем.	7, 8	5

4.2. Содержание и тематическое планирование дисциплины

4.2.1. Тематический план дисциплины для очной формы обучения

Наименование разделов и тем дисциплины (модуля)	Всего, часов	Вид контактной работы, час			Формы текущего контроля успеваемости	
		Лекции	Лаб. работы	Из них в интерактивной форме		
Тема 1. Понятие и сущность электронного бизнеса.	28	2	2	-	24	отчет по лаб. работам
Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.	68	10	30	-	28	отчет по лаб. работам
Тема 3. Концепция электронного правительства.	42	6	12	-	24	отчет по лаб. работе
Тема 4. Перспективы электронного бизнеса.	24	2	2	-	20	отчет по лаб. работам
Зачет с оценкой	18	-	-	-	18	
Итого	180	20	46		114	

4.2.1. Тематический план дисциплины для заочной формы обучения

Наименование разделов и тем дисциплины (модуля)	Всего, часов	Вид контактной работы, час			Формы текущего контроля успеваемости	
		Лекции	Лаб. работы	Из них в интерактивной форме		
Тема 1. Понятие и сущность электронного бизнеса.	34	2	2	-	30	отчет по лаб. работам
Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.	46	2	4	-	40	отчет по лаб. работам
Тема 3. Концепция электронного правительства.	44	2	2	-	40	отчет по лаб. работе
Тема 4. Перспективы электронного бизнеса.	38	-	2	-	36	отчет по лаб. работам
Зачет с оценкой	18	-	-	-	18	
Итого	180	6	10	-	164	

4.2.2. Лекционные занятия

№ п.п.	Наименование лекционных занятий	Кол-во ауд. часов (очная форма обучения)	Кол-во ауд. часов (заочная форма обучения)
1	Введение в электронный бизнес.	2	2
2	Основные понятия, функции и структура электронного бизнеса.	2	2
3	Категории электронной коммерции. Интернет-магазины.	2	-
4	Категории электронной коммерции. Платежные системы.	2	-
5	Вспомогательные сервисы электронной коммерции: мерчант-сервисы, обменники, биллинг-сервисы.	2	-
6	Провайдеры услуг электронной коммерции.	2	-
7	Веб-технологии создания коммерческих электронных ресурсов.	2	-
8	Концепция электронного правительства.	2	2
9	Электронные услуги для бизнеса.	2	-
10	Перспективы электронного бизнеса.	2	-

4.2.3. Практические занятия

№ п.п.	Наименование лекционных занятий	Кол-во ауд. часов (очная форма обучения)	Кол-во ауд. часов (заочная форма обучения)
1.	Структура и модели электронного бизнеса	2	2
2.	Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2B	2	2
3.	Электронные финансовые и фондовые рынки.	2	-
4.	Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2C	2	2
5.	Интернет-магазины. Виды доставки товаров интернет-магазинами	2	-
6.	Качество обслуживания в интернет-магазине	2	-
7.	Понятие и функции интернет-магазина	2	-
8.	Построение системы интернет-торговли	2	-
9.	Аренда интернет-магазина	2	-
10.	Основные этапы создания системы интернет-торговли	2	-
11.	Открытие страницы в торговом ряду	2	-
12.	Покупка готового интернет-магазина	2	-
13.	Разработка интернет-магазина сторонней организацией	2	-
14.	Создание интернет-магазина собственными силами	2	-
15,16	Преимущества и недостатки основных способов оплаты товаров в интернет-магазинах	4	-
17,18	Технология приобретения товаров в интернет-магазине	4	-
19	Управление интернет-магазином	2	-
20	Правительственные Интернет-порталы, сайты.	2	-
21	Взаимодействие с различными категориями пользователей в электронном пространстве.	2	-
22	Сравнение стратегий внедрения электронного правительства в разных странах.	2	2
23	Анализ перспектив электронного бизнеса.	2	2

4.3. Содержание тем дисциплины

Тема 1. Введение в электронный бизнес.

Понятие и задачи электронного бизнеса. Основные понятия, функции и структура электронного бизнеса. Модели и категории электронного бизнеса.

Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.

Категории электронной коммерции. Интернет-магазины. Категории электронной коммерции. Платежные системы. Вспомогательные сервисы электронной коммерции: мерчант-сервисы, обменники, биллинг-сервисы. Провайдеры услуг электронной коммерции. Веб-технологии создания коммерческих электронных ресурсов. Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2B. Электронные финансовые и фондовые рынки. Изучение организации работы электронных торговых площадок системы B2C. Интернет-магазины. Виды доставки товаров интернет-магазинами. Качество обслуживания в интернет-магазине. Понятие и функции интернет-магазина. Основные этапы создания системы интернет-торговли. Открытие страницы в торговом ряду. Преимущества и недостатки основных способов оплаты товаров в интернет-

магазинах. Технология приобретения товаров в интернет-магазине. Управление интернет-магазином

Тема 3. Концепция электронного правительства.

Концепция электронного правительства. Электронные услуги для бизнеса. Обзор веб-сервисов для бизнеса. Правительственные Интернет-порталы, сайты. Взаимодействие с различными категориями пользователей в электронном пространстве. Сравнение стратегий внедрения электронного правительства в разных странах.

Тема 4. Перспективы электронного бизнеса.

Основные тенденции развития электронного бизнеса. Развитие B2B и B2C систем. Анализ перспектив развития электронного бизнеса.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании данного курса акцент сделан на практических занятиях, в ходе которых студенты осваивают базовые технологии электронного бизнеса.

К основным методам, используемым в курсе «Электронный бизнес», можно отнести:

- проектные методы, в основе которых лежит развитие познавательных, творческих навыков студентов, умений создавать полноценный программный продукт;
- проблемные методы, предполагающие постановку проблемных ситуаций, обеспечивающих необходимость детального изучения теоретических вопросов, связанных с организацией электронного бизнеса;
- методы стимулирования познавательной и творческой активности, к которым относятся поощрение, создание ситуаций успеха, опор на положительный опыт, самооценение, метод соревнований и др.;
- эмпирические методы, основанные на непосредственном восприятии студентами изучаемых понятий и процессов и последующем анализе путем обработки полученного материала.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

6.1. Планирование самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов заключается в изучении и анализе литературы; электронных учебников и источников Internet, необходимых для выполнения самостоятельных заданий. Помимо этого студентам необходима отработка навыков работы с изучаемыми программными продуктами для выполнения индивидуальных заданий на компьютере.

Самостоятельная работа студентов предполагает:

- разработку и составление глоссария или тезауруса, отражающих все основные понятия тем курса «Понятие и сущность электронного бизнеса», «Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах», «Концепция электронного правительства» и «Перспективы электронного бизнеса».
- самостоятельное изучение тех тем учебной программы, которые с содержательной точки зрения могут быть освоены студентом самостоятельно и которые имеют высокий уровень учебно-методического оснащения;
- работа над индивидуальными проектами по созданию продукта электронной коммерции.

6.1. Планирование самостоятельной работы для очной формы обучения

Темы занятий	Количество часов			Содержание самостоятельной работы	Формы контроля СРС
	Всего	Аудитор -ных	Самостоят. работы		

Темы занятий	Количество часов			Содержание самостоятельной работы	Формы контроля СРС
	Всего	Аудитор -ных	Самостоят. работы		
Тема 1. Понятие и сущность электронного бизнеса.	28	4	24	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.	68	40	28	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 3. Концепция электронного правительства.	42	18	24	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 4. Перспективы электронного бизнеса.	24	4	20	Выполнение домашней работы	Отчет
Зачет с оценкой	18	0	18	Подготовка к зачету	
Всего	180	66	114		

6.2. Планирование самостоятельной работы для заочной формы обучения

Темы занятий	Количество часов			Содержание самостоятельной работы	Формы контроля СРС
	Всего	Аудитор -ных	Самостоят. работы		
Тема 1. Понятие и сущность электронного бизнеса.	34	4	30	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.	46	6	40	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 3. Концепция электронного правительства.	44	4	40	Выполнение домашней работы	Отчет
Тема 4. Перспективы электронного бизнеса.	38	2	36	Выполнение домашней работы	Отчет
Зачет с оценкой	18	-	18	Подготовка к зачету	
Всего	180	16	164		

6.3. Задания для организации самостоятельной работы

Задание. Составить бизнес-план и разработать интернет-магазин.

Разработка проекта. Выбрать проект (либо из списка; либо предложить инициативный проект). Разработать структуру базы данных товаров интернет-магазина. Создать и заполнить базу данных. Разработать программное обеспечение проекта, обеспечивающее работу с информацией из базы данных как на стороне клиента, так и владельца ресурса.

Примерная тематика:

1. Книжный интернет-магазин.
2. Интернет-магазин доставки цветов.
3. Интернет-магазин компьютерной техники.
4. Интернет-магазин доставки еды и напитков.

5. Сайт для фриланса (возможность принимать и оставлять заказы на услуги).

6. Сайт дистанционных услуг (например, редактирование документов и фото).

7. Площадка для товаров ручной работы.

Форма отчетности:

1. Описание проекта. Структура.

2. Локальная версия.

3. Скриншоты хода выполнения задания.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Основная литература

1. Ехлаков Ю. П. Организация бизнеса на рынке программных продуктов [Электронный ресурс] : Учебно-методическое пособие / Ю. П. Ехлаков, Е. А. Янченко. – М.: ТУСУР, 2011. – 41 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/11314>

2. Кобелев О. А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: Учебное пособие / О. А. Кобелев. – М.: Дашков и К, 2013. – 684 с. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93389>

3. Медведева М.А. Электронный бизнес. Часть 1 [Электронный ресурс] : учебное пособие / М.А. Медведева, М.А. Медведев. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. — 108 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69764.html>

Дополнительная литература

4. Макаренкова Е.В. Сетевая экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Макаренкова.— М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 120 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10825.html>

5. Цуканова О.А. Сетевая экономика [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.А. Цуканова, А.В. Варзунов. —СПб. : Университет ИТМО, 2012. — 77 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68117.html>

6. Уткин В.Б. Информационные системы и технологии в экономике [Текст]: Учебник /В.Б. Уткин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 334 с. (1 экз.)

Интернет-ресурсы

1. Введение в интернет-маркетинг [Электронный ресурс]. URL: <https://www.intuit.ru/studies/courses/3494/736/info>

2. Интернет-маркетинг и электронная коммерция [Электронный ресурс]. URL: <https://www.intuit.ru/studies/courses/76/76/lecture/27959?page=1>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная аудитория 213А

11 посадочных мест для студентов, рабочее место преподавателя,

компьютеры – 12 шт., маркерная доска,

доска

Пакет офисных программ: Office Standard 2016 Russian OLP NL Academic Edition.

Акт предоставления прав № IT021617 от 12.02.2016 г.

Microsoft Visual Studio,

Expressions и

Embedded.

Microsoft Visio,

OneNote,

Project.

Серверы Microsoft SQL,

BizTalk

SharePoint

1С: Предприятие 8.3

Лицензионный договор №Л-2015/42 от 05.11.2015 г.

MathCad 14

проприетарная

код лицензии PKG-7517-FN от 31.12.2008 г.

Бесплатное ПО:

GIMP, Inkscape, Paint Net

7-Zip

Blender

Hot Potatoes

Nvu, Ebook Maestro FREE

Ramus Educational

Python, Dev C++

Net Beans IDE

9. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА УСВОЕНИЯ ЗНАНИЙ

Текущая аттестация по дисциплине предусматривает сочетание несложных заданий репродуктивного характера на начальном этапе изучения с более сложными видами творческих и проблемных заданий и разработкой индивидуальных проектов последующем. В процессе обучения предусмотрены различные формы текущего контроля:

- заслушивание докладов на тему «Современное состояние и перспективы развития электронного бизнеса»,
- компьютерные тесты по темам «Основные понятия электронного бизнеса», «Системы электронной коммерции».
- защита разработанного продукта электронной коммерции студентами.

Подобное разнообразие видов текущего контроля дает основания для объективной оценки уровня подготовки каждого студента.

Типовые задания	Основные показатели оценки результата
Устный опрос по теме: Основные понятия электронного бизнеса	Определены основные понятия электронного бизнеса и связи между ними. Указана сфера применения электронного бизнеса.
Практическое задание: Сравнение и оценка веб-сервисов для бизнеса.	Определены критерии для сравнения веб-сервисов для бизнеса. Составлена таблица сравнения веб-сервисов.
Практическое задание: Обзор и описание систем B2C.	Приведен обзор видов коммерческих сайтов B2C.
Практическое задание: Сравнение и оценка веб-сервисов для бизнеса.	Выбраны критерии для сравнения веб-сервисов для бизнеса. Составлена таблица сравнения.
Тестовое задание Тест по теме «Основные понятия электронного бизнеса»	Правильность ответов

Примеры тестовых заданий

1. 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.
2. 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.
3. 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.¶
4. К функциям электронной коммерции относится¶
а) представление товара (показ продукции средствами Интернета);
б) разработка классификаторов и стандартов электронного обмена данными;
в) проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки);¶
г) налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов).
5. Участниками систем электронной коммерции являются
а) покупатели или потребители услуг;¶
б) сеть Интернет;¶
в) исследование рынка, выполнение заказов.¶
6. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие ¶
а) предприятие – предприятие;
б) предприятие – потребитель;¶
в) потребитель – потребитель;
г) потребитель – предприятие¶
7. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие
а) предприятие – предприятие;¶
б) предприятие – потребитель;¶
в) потребитель – потребитель;
г) потребитель – предприятие.¶
8. Интернет-банкингом является
а) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами;
б) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках;
в) формирование инвестиционного портфеля и управление активами;
г) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара.
9. Электронное оформление страховых полисов называется¶
а) Интернет-оформлением;¶
б) Интернет-консалтингом;
в) транзакцией;
г) Интернет-страхованием.
10. К рискам электронной коммерции относится:¶
а) воздействие компьютерных вирусов;¶
б) перехват данных;
в) невысокая ценность коммерческой информации;¶
г) неправильная идентификация пользователей.

Критерии оценивания устного ответа:

- 3 балла: ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком: ответ самостоятельный.

- 2 балла: ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.
- 1 балл: (удовлетворительно): ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка, или неполный, несвязный.
- 0 баллов: при ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки, которые студент не смог исправить при наводящих вопросах преподавателя.

Критерии оценивания тестового задания:

- 3 балла: студент ответил более чем на 80% вопросов правильно;
- 2 балла: студент ответил более чем на 60% вопросов правильно;
- 1 балл: студент ответил более чем на 40% вопросов правильно;
- 0 баллов: студент ответил менее чем на 40% вопросов правильно.

Критерии оценивания практического задания:

- 3 балла – работа выполнена полностью и правильно.
- 2 балла – работа выполнена правильно с учетом 2-3 несущественных ошибок исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.
- 1 балл – работа выполнена правильно не менее чем на половину или допущена существенная ошибка.
- 0 баллов – допущены две (и более) существенные ошибки в ходе работы, которые студент не может исправить даже по требованию преподавателя.

10. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Для сдачи зачета студентам необходимо ответить на теоретический вопрос, а также представить разработанный в ходе изучения дисциплины продукт электронной коммерции.

Вопросы на зачет

1. Понятие и задачи сетевой экономики.
2. Понятие сетевого блага и его основные характеристики.
3. Структура сетевой экономики.
4. Модели информационного и экономического взаимодействия.
5. Выбор рыночной ниши при разработке коммерческого сетевого ресурса.
6. Технологии поддержки виртуальных предприятий сетевой экономики.
7. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернет.
8. Веб-технологии создания коммерческих электронных ресурсов.
9. Возможности CMS в создании Интернет-магазинов.
10. Этапы проектирования Интернет-магазина.
11. Понятие и требования к электронным торговым площадкам.
12. Платежные системы в сети Интернет.
13. Стратегия продвижения Интернет-магазина.
14. Методы оценки эффективности Интернет-магазина.
15. Планирование стратегии развития интернет-магазина.

Критерии оценки

Отлично	Выставляется студентам, успешно сдавшим зачет и показавшим глубокое знание теоретической части курса, умение проиллюстрировать изложение практическими примерами, полно и подробно ответившим на теоретический вопрос и дополнительные вопросы преподавателя, а также успешно представившим защиту интернет-магазина.
Хорошо	Выставляется студентам, сдавшим зачет с незначительными

	замечаниями, показавшим глубокое знание теоретических вопросов, умение проиллюстрировать изложение практическими примерами, полностью ответившим на теоретический вопрос и дополнительные вопросы преподавателя и успешно защитившим интернет-магазин, но допустившим при ответах незначительные ошибки, указывающие на наличие некоторых (несущественных) пробелов в знаниях.
Удовлетворительно	Выставляется студентам, сдавшим зачет со значительными замечаниями, показавшим знание основных положений теории при наличии существенных пробелов в деталях, испытывающим затруднения в практическом применении теории, представившим незавершенный интернет-магазин без приведения статистики, допустившим существенные ошибки при ответе на теоретический вопрос и дополнительные вопросы преподавателя.
Неудовлетворительно	Выставляется, если студент показал существенные пробелы в знаниях основных положений теории, не умеет применять теоретические знания на практике, не ответил на теоретический вопрос, не разработал интернет-магазин.