

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Райхерт Татьяна Николаевна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.03.2023 13:44:55
Уникальный программный ключ:
c914df807d771447164c08ee17f8e2f93dde816b

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, Д. М. Гребнева
доцент кафедры информационных технологий

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			Самостоятельная работа, 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			Самостоятельная работа, 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, самооценивание, 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	Аудиторных	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

Сублицензионный договор № Tr000142285 от 16.02.2017 г., продление 02.08.2018 г.
№ счета 5024818829

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.

БесплатноеПО:

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-банкинг 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.