

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет управления

Кафедра «Математическое моделирование, эконометрика и статистика»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Введение в специальность

**Образовательная программа
38.03.05 Бизнес-информатика**

**Профиль подготовки
Электронный бизнес**

**Уровень высшего образования
бакалавриат**

**Форма обучения
очная**

Статус дисциплины: вариативная по выбору

Махачкала , 2018 год

Рабочая программа дисциплины "Введение в специальность" составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 - «Бизнес – информатика» (уровень бакалавриата)

от «11» августа 2016г. №1002

Разработчик(и): кафедра ММЭиС, Османова М.М., ст. преподаватель

Рабочая программа дисциплины одобрена:

на заседании кафедры ММЭиС от «30» августа 2018г.,

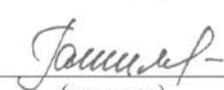
протокол № 1

Зав. кафедрой  Джаватов Д.К.

(подпись)

На заседании Учебно-методического совета факультета управления

от «31» августа 2018 г., протокол № 1

Председатель  Гашимова Л.Г.

(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим управлением «31» августа 2018 г. 

(подпись)

Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины.....	4
1. Цели освоения дисциплины.....	5
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	5
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)	6
4. Объем, структура и содержание дисциплины	7
4.1. Объем дисциплины.....	7
4.2. Структура дисциплины.....	7
4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	8
5. Образовательные технологии.....	12
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.....	13
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	14
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	14
7.2. Типовые контрольные задания.....	15
7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	21
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	22
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	23
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	24
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	24
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	25

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Введение в специальность» входит в вариативную часть дисциплин по выбору (БЗ.В.ДВ.3) образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой «Математическое моделирование, эконометрика и статистика».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с формированием у студентов представления о виртуальной среде в целом и по особенностям функционирования электронного бизнеса.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: : общепрофессиональных – ОПК-3, профессиональных – ПК-10.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины 2 зачетных единиц, в том числе в академических часах 72ч. по видам учебных занятий

Семес тр	Учебные занятия						СРС	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцирован ный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
	Всег о	из них						
		Лекц ии	Лабораторн ые занятия	Практиче ские занятия	КСР	консульта ции		
2	72	18	-	18	-	-	36	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Введение в специальность» является привитие знаний и навыков в области электронного бизнеса на основе рассмотрения теоретических и прикладных аспектов, познакомить студентов с программой и технологией освоения этой профессии, с основами теории и организации электронного бизнеса, с действующими учебными планами и государственными образовательными стандартами, имеющейся учебной и научной литературы.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Введение в специальность» входит в вариативную часть дисциплин по выбору (БЗ.В.ДВ.3) образовательной программы бакалавриата 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Дисциплина «Введение в специальность» базируется на знаниях основ экономической теории, экономики, права, информатики. Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению электронного бизнеса, рынка ИКТ и организация продаж, реклама и PR-интернет, электронные платежные системы, информационная безопасность.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения).

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОПК-3	способностью работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных сетях	Знает: основы культуры общения, анализа и восприятия информации; Умеет: воспринимать и обобщать информацию, ставить цель и выбирать пути ее достижения; Владеет: методами

		анализа и обобщения информации, включая методы социальных, гуманитарных, экономических и прочих дисциплин
ПК-10	умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-коммуникационной сети «Интернет»	Знает: о проблемах интернет-экономики на современном этапе; перспективы развития электронной коммерции; Умеет: оценивать возможности повышения эффективности сетей Интернет, принимать соответствующие технологические и управленческие решения, обеспечивающие экономию ресурсов и безопасность труда; Владеет: основными понятиями Интернет-экономики, экономики разнородных сетей; ценообразовании в глобальной сети; внутренней и внешней инфраструктурой сетевой экономики.

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

Форма обучения: очная

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям)
-------	---------------------------	---------	-----------------	----------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------

				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.	Самост. раб.	семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
Модуль 1. Введение в электронный бизнес, интернет-маркетинг, реклама в интернет.									
1	Введение в электронный бизнес. История возникновения электронного бизнеса	2	1-2	2	2			2	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
2	Появление и понятие Интернет-экономики	2	1-2	2	2			2	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
3	Модели электронного бизнеса	2		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
4	Интернет-маркетинг	2		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
5	Реклама в интернет	2		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
	<i>Итого по модулю 1:</i>	36	1-2	10	10			16	контрольная работа
Модуль 2. Организация Web-сайта, электронные платежные системы, правовые основы электронного бизнеса.									
6	Организация Web- сайта для ведения собственного электронного бизнеса	2	9-10	2	2			6	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
7	Общая характеристика	2	11-12	2	2			4	Опрос, оценка

	систем электронных платежей								выступлений, проверка конспекта
8	Правовые нормы ведения электронного бизнеса.	2	13-14	2	2			6	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
9	Информационная безопасность	2	15-16	2	2			4	Опрос, оценка выступлений, проверка конспекта
	<i>Итого по модулю 5:</i>	36	15-18	8	8			20	контрольная работа
	<i>ИТОГО:</i>	72		18	18			36	зачет

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1: Введение в электронный бизнес, интернет-маркетинг, реклама в интернет.

Тема 1. Введение в электронный бизнес. История возникновения электронного бизнеса

Основные интерпретации понятия «электронный бизнес» в современной специальной литературе. Составляющие электронной коммерции и электронного бизнеса. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса. Интернет, как инструмент ведения бизнеса. Преимущества электронного бизнеса. Актуальность подготовки бакалавров данного профиля для современного бизнеса.

Тема 2. Появление и понятие Интернет-экономики.

Отличительные черты интернет-экономики от индустриальной экономики. Категории электронного бизнеса. Концепции электронного бизнеса.

Тема 3. Модели электронного бизнеса.

Классификация моделей электронного бизнеса. Электронные торговые площадки. Виды и типы электронных торговых площадок. Характеристики основных электронных торговых площадок.

Тема 4. Интернет-маркетинг

Понятие маркетинга в Интернет. Цели электронного маркетинга. Специфика сетевого бизнеса. Участники сетевого маркетингового процесса в Интернете.

Тема 5. Реклама в интернет

Сущность, цели и задачи рекламы. Сравнительная характеристика традиционной рекламы и Интернет-рекламы. Виды рекламы в Интернет. Выбор рекламных средств и носителей рекламы. Таргетинг. Медийная реклама. Баннерная реклама. Обмен рекламными ссылками. E-mail-реклама. Контекстная реклама.

Модуль 2: Организация Web-сайта, электронные платежные системы, правовые основы электронного бизнеса.

Тема 6. Организация Web- сайта для ведения собственного электронного бизнеса

Классификация Web- сайтов. Принципы построения Web- сайтов. Разработка дизайна Web страниц.

Тема 7. Общая характеристика систем электронных платежей

Понятие и классификация электронных платежных систем. Платежные инструменты. Требования к платежным системам. Виды платежных систем. Платежные системы на основе пластиковых карт, преимущества и недостатки. Российские платежные системы.

Тема 8. Правовые нормы ведения электронного бизнеса

Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.

Международные правовые нормы. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

Тема 9. Информационная безопасность

Основные меры информационной безопасности. Назначение электронной цифровой подписи. Использование электронной цифровой подписи.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1: Введение в электронный бизнес, интернет-маркетинг, реклама в интернет.

Тема 1. Введение в электронный бизнес. История возникновения электронного бизнеса

1. Предмет и задачи электронного бизнеса.
2. Составляющие электронной коммерции и электронного бизнес.
3. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 2. Появление и понятие Интернет-экономики.

1. Отличительные черты интернет-экономики от индустриальной экономики.
2. Категории электронного бизнеса.
3. Концепции электронного бизнеса.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 3. Модели электронного бизнеса.

1. Классификация моделей электронного бизнеса.
2. Виды и типы электронных торговых площадок.
3. Характеристики основных электронных торговых площадок.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 4. Интернет-маркетинг

1. Понятие маркетинга в Интернет.
2. Цели электронного маркетинга.
3. Участники сетевого маркетингового процесса в Интернете.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 5. Реклама в интернет

1. Сущность, цели и задачи рекламы.
2. Сравнительная характеристика традиционной рекламы и Интернет-рекламы.
3. Таргетинг.

4. Медийная реклама. Баннерная реклама.
5. Баннерная реклама.
6. Контекстная реклама.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Модуль 2: Организация Web-сайта, электронные платежные системы, правовые основы электронного бизнеса.

Тема 6. Организация Web- сайта для ведения собственного электронного бизнеса

1. Классификация Web- сайтов.
2. Принципы построения Web- сайтов.
3. Разработка дизайна Web страниц.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 7. Общая характеристика систем электронных платежей

1. Понятие и классификация электронных платежных систем.
2. Требования к платежным системам.
3. Виды платежных систем, преимущества и недостатки.
4. Российские платежные системы.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 8. Правовые нормы ведения электронного бизнеса

1. Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе.
2. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.
3. Международные правовые нормы.
4. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

Тема 9. Информационная безопасность

1. Основные меры информационной безопасности.
2. Назначение электронной цифровой подписи.
3. Использование электронной цифровой подписи.

Ссылка на учебно-методическую литературу, указанную в п.8

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Введение в электронный бизнес» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Количество часов	Форма контроля
<i>Тема 1. Введение в электронный бизнес. История возникновения электронного бизнеса</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата	2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 2. Появление и понятие Интернет-экономики</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 3. Модели электронного бизнеса</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата
<i>Тема 4. Интернет-маркетинг</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 5. Реклама в интернет</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 6. Организация Web-сайта для ведения собственного электронного бизнеса</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта.

<i>Тема 7. Общая характеристика систем электронных платежей</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 8. Правовые нормы ведения электронного бизнеса</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата; подготовка к контролю текущих знаний по дисциплине	6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
<i>Тема 9. Информационная безопасность</i>	Изучение разделов дисциплины по учебной литературе, в том числе вопросов, не освещаемых на лекциях; подготовка реферата	4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Код компетенции из ФГОС ВО	Содержание компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Процедура освоения
ОПК-3	способностью работать с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией из различных источников, в том числе в глобальных компьютерных	Знает: основы культуры общения, анализа и восприятия информации; Умеет: воспринимать и обобщать информацию, ставить цель и выбирать пути ее достижения; Владеет: методами анализа и обобщения информации, включая методы социальных, гуманитарных, экономических и прочих	Устный опрос, написание рефератов, контрольная работа

	сетях	дисциплин	
ПК-10	умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-коммуникационной сети «Интернет»	<p>Знает: о проблемах интернет-экономики на современном этапе; перспективы развития электронной коммерции;</p> <p>Умеет: оценивать возможности повышения эффективности сетей Интернет, принимать соответствующие технологические и управленческие решения, обеспечивающие экономию ресурсов и безопасность труда;</p> <p>Владеет: основными понятиями Интернет-экономики, экономики разнородных сетей; ценообразовании в глобальной сети; внутренней и внешней инфраструктурой сетевой экономики.</p>	Устный опрос, написание рефератов, контрольная работа

7.2. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, и промежуточный контроль в форме зачета.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По курсу предусмотрено написание и защита одного реферата. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной

выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Тематика рефератов:

1. Экономические предпосылки развития электронного бизнеса
2. Мобильные средства ведения электронного бизнеса
3. Компоненты бизнес-решения в сфере электронного бизнеса
4. Электронные аукционы
5. Электронные биржи
6. Электронная реклама
7. Электронная торговля
8. Электронные платежные системы
9. Стандарты обеспечения безопасности электронного бизнеса
10. Электронная цифровая подпись и его роль в электронной коммерции
11. Классификация моделей электронного бизнеса
12. Информационная безопасность электронного бизнеса.
13. Электронный бизнес в социальных сетях.
14. Электронный фондовый рынок
15. Правовые основы электронной коммерции и бизнеса
16. История развития электронного бизнеса в мире
17. История развития электронного бизнеса в России

18. Электронный брендинг и маркетинг.
19. Интернет-маркетинг
20. Интернет - новый глобальный рынок и уникальный маркетинговый инструмент.
21. Влияние электронного бизнеса на жизнь общества.
22. Особенности конкуренции на Интернет-рынке.
23. Российская реальность и перспективы Интернет - экономики в России.
24. Организация бизнеса в Интернете, секреты успеха.
25. Электронная коммерция как основа электронного бизнеса.
26. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
27. Сходства и различия традиционного и виртуального магазинов.
28. Консалтинг в сфере электронного бизнеса.
29. Эволюция бизнеса в Интернете.
30. Разработка глоссария терминов электронного бизнеса.

Примерные варианты мини-тестов.

Мини-тест 1

1. Форма бизнеса, при которой все стороны деловых отношений, включая продажи, маркетинг, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку клиент и партнеров, перенесены в Интернет - это:
 - a) Электронный бизнес.
 - b) Оффшорный бизнес.
 - c) Деловой.
2. Экономическими предпосылками возникновения и развития электронной коммерции является:
 - a) Возможность снижения транзакционных издержек за счет передачи информации получателю напрямую, минуя стадию бумажных документов.
 - b) Возможность осуществления бизнес – процессов электронным образом на основе информационно – коммуникационных технологий.

с) Объективная необходимость снижения издержек, возникающих в коммерческих циклах, и приближение их к нормам, достигнутым в результате автоматизации циклов производственных.

д) Возможность снижения издержек на получение необходимой для ведения бизнеса информации.

3. Платежи в электронном бизнесе можно осуществить следующим образом: (тип вопроса: множественный выборочный вопрос)

а) - оплата наличными

б) - оплата банковским переводом

с) - оплата наложенным платежом

д) - оплата почтовым или телеграфным переводом

е) – электронной наличностью

ф) – дебетовой пластиковой картой

г) - кредитной пластиковой картой

h) – электронной наличностью

і) – web – деньгами

ј) – скретчкартой

к) – смарткартой

l) Все варианты верны

m) Все варианты верны кроме 4

n) Все варианты верны кроме 1,2,4

о) Все варианты верны кроме 4, 10

4. Хостинг - это:

а) Разработка структуры, дизайна и содержимого сайта

б) Регистрация сайта в органах, регулирующих предпринимательскую деятельность

с) Регистрация доменного имени сайта.

д) Размещение сайта на собственном или арендуемом сервере

6. Основным показателем эффективности Интернет-рекламы является

а) Коэффициент возврата посетителей.

б) Стоимость одной продажи

- с) Отношение числа нажатий к числу показов.
7. Экономическая эффективность электронного бизнеса - это:
- а) Отношение результата его применения к затратам, связанным с разработкой и эксплуатацией системы.
 - б) Отношение прибыли к затратам.
 - с) Отношение дохода к затратам.
8. Для оценки эффективности электронного бизнеса используют:
- а) Экономические, маркетинговые и организационные показатели.
 - б) Процент увеличения валового дохода к предыдущему периоду.
 - с) Процент увеличения посетителей сайта.

Мини-тест 2

1. _____ позволяет выбрать товар или услуги, оформить заказ и совершить покупку через Интернет.
2. Правовой основой электронной коммерцией является:
- а) Электронная цифровая подпись.
 - б) Гражданский кодекс РФ.
 - с) Закон «Об электронной цифровой подписи».
3. Электронная цифровая подпись - это:
- а) Реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, аутентификации пользователя и придания документу юридической силы.
 - б) Набор символов в электронном документе, подтверждающих его подлинность.
 - с) Совокупность данных в виде имени и пароля пользователя информационной системы, а также печати организации на распечатке документа для удостоверения его подлинности.
4. Какие виды деятельности в Интернет признаются преступлениями?
- а) Распространение рецептов изготовления наркотиков.
 - б) Распространение рекламы об интим-услугах и товарах.
 - с) Размещение информации с угрозами взрывов или поджогов.
 - д) Размещение информации, компрометирующей должностных лиц и

правительство.

5. Размер пластиковой карты устанавливается:

- a) Банком – эмитентом и может быть произвольным.
- b) Фирмой, принимающей оплату по пластиковым картам.
- c) Банком – эквайером и составляет $L = 85.6$ мм, $S = 53.9$ мм, $H = 0.76$ мм.
- d) Международной организацией стандартизации ISO.

6. Закон о рекламе не регулирует вопросы:

- a) Неэтичной рекламы.
- b) Рекламы в Интернет.
- c) Заведомо ложной рекламы.

7. Спам – это:

- a) Незапрашиваемая информация, рассылаемая в массовом порядке по электронной почте.
- b) Незаконная реклама.
- c) Один из наиболее эффективных способов рекламы.

8. Уровень зрелости электронных платежных систем определяют следующие требования:

- a) Конфиденциальность.
- b) Целостность информации.
- c) Идентификация.

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля

1. Предмет и задачи электронного бизнеса
2. Составляющие электронной коммерции и электронного бизнеса
3. Преимущества электронного бизнеса
4. Интернет, как инструмент ведения бизнеса.
5. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса.
6. Отличительные черты интернет-экономики от индустриальной экономики.
7. Категории электронного бизнеса.
8. Классификация моделей электронного бизнеса.
9. Электронные торговые площадки.
10. Виды и типы электронных торговых площадок.
11. Характеристики основных электронных торговых площадок.
12. Понятие маркетинга в Интернете.
13. Специфика сетевого бизнеса.

14. Сущность, цели и задачи рекламы.
15. Сравнительная характеристика традиционной рекламы и Интернет-рекламы.
16. Виды рекламы в Интернет.
17. Понятие и классификация электронных платежных систем.
18. Безопасность электронных платежей
19. Виды платежных систем.
20. Платежные системы на основе пластиковых карт, преимущества и недостатки.
21. Российские платежные системы.
22. Интегрированные платежные системы.
23. Платежные терминалы, и их характеристика.
24. Краткая характеристика электронных платежных систем Яндекс.Деньги.
25. Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе.
26. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.
27. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.
28. Основные меры информационной безопасности.
29. Назначение электронной цифровой подписи.
30. Перспективы развития электронного бизнеса в России.

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

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если

преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов
«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки
«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.
«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла в «5»-балльную шкалу

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

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

а) основная литература:

1. Гаврилов, Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям "Коммерция, торговые отделы" / Л. П. Гаврилов ; Гаврилов Л. П. - М. : СОЛОН - ПРЕСС, 2009. - 592. - (Библиотека студента). - ISBN 978-5-91359-065-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8723.html>
2. Алексунин, Владимир Алексеевич. Электронная коммерция и маркетинг в интернете : учеб. пособие / Алексунин, Владимир Алексеевич ; В.В.Родигина. - 2-е изд. - М. : Дашков и К, 2006. - 213 с. : ил. - ISBN 5-91131-083-X : 88-00. Научная библиотека ДГУ
3. Изаак С.И., Горбатюк В.И. Сетевой (электронный) бизнес: теория и практика. – М.: СканРус, 2012.

б) дополнительная литература:

1. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. М.: ДМК Пресс, 2011. – 235с.

2. Ярочкин В.И. Информационная безопасность: - М.: Академический проспект, 2012
3. Годин А.А., Годин А.М., Комаров В.М. Интернет реклама. Учебное пособие Москва: Дашков и К.2012.
4. Коробов Н.А. Информационные технологии в торговле. Учебное пособие. Москва: Академия. 2011.
5. Балабанов И.Т. Электронная коммерция: уч. пособ. СПб.: Издательство «Питер», 2001. – 336 с.
6. Кметь Е.Б. Электронная коммерция и экономика: уч. пос. Владивосток: ВГУЭС, 2009. 160 с.
7. Юрасов А.В. Электронная коммерция: Учебное пособие: - М.: Изд-во «Дело», 2003. – 480 с.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1. www.oborot.ru (портал электронной коммерции)
2. www.e-commerce.ru (информационный портал в области ИКТ)
3. www.internet.ru (ежедневный сетевой журнал об Интернете)
4. www.cnews.ru (оперативные новости и аналитические материалы мира высоких технологий)
5. www.seonews.ru (продвижение сайтов в интернете)
- www.brint.com (крупнейший мировой информационный ресурс по ИКТ в бизнесе)
6. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]– URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 08.06.2018).
7. Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. – Махачкала, 2018. – URL: <http://elib.dgu.ru> (дата обращения 21.03.2018).
8. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. — Москва. – URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp> (дата обращения 05.02.2018).
9. Moodle [Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. – г. Махачкала. – Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. – URL: <http://moodle.dgu.ru/> (дата обращения 21.03.2018).

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Введение в специальность» предполагает овладение материалами лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение подготовки рефератов для самостоятельной работы студентов.

Овладение дисциплины поможет студентам получить представление об основных понятиях Интернет-экономики, экономики разнородных сетей;

ценообразовании в глобальной сети; внутренней и внешней инфраструктурой сетевой экономики.

Целью освоения дисциплины «Введение в специальность» является формирование у студентов общего представления о современных методах и возможностях предпринимательской деятельности в Интернет-среде; сформировать у студентов теоретические знания и практические навыки по вопросам организации и осуществления электронного бизнеса.

Изучение дисциплины сводится к подготовке профессионалов, обладающих знаниями, необходимыми для выполнения своей профессиональной деятельности.

Преподавание дисциплины «Введение в специальность» должно формировать у студентов навыки работы с информацией в глобальных компьютерных сетях, создания потребительской аудитории и осуществления взаимодействия с потребителями.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки студента к практическим занятиям.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. К каждому занятию студенты должны изучить соответствующий теоретический материал по учебникам и конспектам лекций.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта. Разработан учебный курс на электронной платформе Moodle.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Минимально необходимый для реализации ОПОП бакалавриата перечень материально-технического обеспечения должен включать в себя:

- компьютерные классы, оборудованные современными лицензионными программно-техническими средствами;
- кабинеты для интерактивного обучения;

Возможность работать в компьютерном классе из расчёта один компьютер на студента.

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории (405 ауд, 409 ауд, 421 ауд, 408 ауд, 434 ауд.), оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.