



Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
Московской области

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по  
учебно-методической работе  
Н. В. Бабина  
«    »      2020 г.



**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО  
БИЗНЕСА**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**

Направление подготовки: 38.03.05 «Бизнес-информатика»  
Профиль: «Электронный бизнес»  
Квалификация (степень) выпускника: бакалавриат  
Форма обучения: очная, заочная

Королев  
2020

Автор: Смирнова П. В. Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция». – Королев МО: «МГОТУ», 2020.

Рецензент: д.э.н., профессор М.А. Меньшикова

Программа практики составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки бакалавров 38.03.05 «Бизнес-информатика» и Учебного плана, утвержденного Ученым советом «МГОТУ». Протокол № 9 от 28.04.2020 года

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры:

Заведующий кафедрой (ФИО, ученая степень, звание, подпись)	Меньшикова М. А., д.э.н., профессор			
Год утверждения (переподтверждения)	2020	2021	2022	2023
Номер и дата протокола заседания кафедры	№8 от 18.03.2020	№5 от 11.06.2021		

Рабочая программа согласована:

Руководитель ОПОП  к.э.н. П. В. Смирнова

Рабочая программа рекомендована на заседании УМС:

Год утверждения (переподтверждения)	2020	2021	2022	2023
Номер и дата протокола заседания УМС	№7 от 28.04.2020	№9 от 15.04.2021		

## **1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП**

**Целью** освоения дисциплины «**Электронная коммерция**» является формирование системного подхода к теоретическим основам и практическим аспектам электронного бизнеса как интегрированному направлению, охватывающему обширный круг бизнес процессов в сочетании с возможностями информационных технологий.

В процессе обучения студент приобретает и совершенствует следующие компетенции:

### **Общепрофессиональные компетенции**

- ОПК-2 – способность находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность; готов к ответственному и целеустремленному решению поставленных профессиональных задач во взаимодействии с обществом, коллективом, партнерами

### **Профессиональные компетенции**

- ПК-2 – проведение исследования и анализа рынка информационных систем и информационно-коммуникативных технологий;
- ПК-3 – выбор рациональных информационных систем и информационно-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом.

Основными **задачами** дисциплины являются:

- ознакомление с сущностью и особенностями электронного бизнеса, а также тенденциями его развития;
- освоение современных моделей электронного бизнеса;
- освоение технических и программных средств, применяемых в электронном бизнесе;
- оценка эффективности проектов, связанных с электронным бизнесом;
- защита электронного бизнеса.

**После завершения освоения данной дисциплины студент должен:**

### ***Знать:***

- основные теоретические и практические аспекты коммерческой деятельности в сфере информационных услуг;
- рынки информационных ресурсов;
- основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности;
- бизнес-модели электронной коммерции, основные особенности участников ЭК, технические и программные средства ЭК, схемы расчетов в электронных платежных системах.

***уметь:***

- реализовывать проект ЭК в Интернете, использовать современные технологии удаленного доступа и обработки данных, проводить маркетинговые исследования, используя средства Интернет.

***владеть:***

- навыками использования современных информационных технологий в решении задач коммерции на электронном рынке;  
- осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции.

## **2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВПО**

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к дисциплинам по выбору вариативной части основной профессиональной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению 38.03.05 «Бизнес-информатика».

Дисциплина базируется на знаниях, полученных по ранее изученным дисциплинам: «Теоретические основы информатики», «Статистика» и компетенциях: ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ПК-17.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при освоении дисциплины учебного плана «Экономика и анализ рынка ИС и ИКТ», «Цифровая экономика», «Организация производства» и написании выпускной квалификационной работы.

## Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины представлена в таблице 1 и составляет 5 зачетных единиц, 180 часов. Дисциплина читается на втором курсе в 3 семестре.

**Таблица 1**

Виды занятий	Всего часов	Семестр 3	Семестр ...	Семестр ...	Семестр ...
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>180</b>	<b>180</b>			
<b>ОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ</b>					
<b>Аудиторные занятия</b>	<b>48</b>	<b>48</b>			
Лекции (Л)	16	16			
Практические занятия (ПЗ)	32	32			
Лабораторные работы (ЛР)	-	-			
Самостоятельная работа	132	132			
Курсовые, расчетно-графические работы					
Контрольная работа, домашнее задание	+ -	+ -			
Текущий контроль знаний (7 - 8, 15 - 16 недели)	Тест	Тест			
Вид итогового контроля	экзамен	экзамен			
<b>ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ</b>					
Виды занятий	Всего часов	Курс 1	Курс 2	Курс 3	Курс 4
<b>Аудиторные занятия</b>	<b>12</b>			<b>12</b>	
Лекции (Л)	4			4	
Практические занятия (ПЗ)	8			8	
Лабораторные работы (ЛР)	-			-	
Самостоятельная работа	168			168	
Курсовые, расчетно-графические работы	-			-	
Контрольная работа, домашнее задание	+			+	
Вид итогового контроля	Экзамен			Экзамен	

### 3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1. Темы дисциплины и виды занятий

Темы дисциплины, количество часов на лекции и практические занятия приведены в таблице 2.

Таблица 2

Наименование тем	Лекции, час.	Практические занятия, час	Занятия в интерактивной форме, час	Код компетенций
Тема 1. Теоретические основы электронной коммерции	2/0,5	2/0,5	1	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 2. Формы электронной коммерции.	2/0,5	4/1	1	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции.	2/0,5	8/2	1	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 4. Платежные системы электронной коммерции.	2/0,5	2/0,5	1	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов	2/0,5	4/1	2/0,5	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции	2/0,5	2/0,5	2/0,5	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг	2/0,5	2/0,5	2/0,5	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
Тема 8. Безопасность электронной коммерции	2/0,5	8/2	2/0,5	ОПК-2, ПК-2, ПК-3
<b>Итого:</b>	<b>16/4</b>	<b>32/8</b>	<b>12/2</b>	

#### 3.2. Содержание тем дисциплины

##### Тема 1. Теоретические основы электронной коммерции

1. Современная интернет - экономика.
2. Основные понятия электронной коммерции
3. Концептуальные модели электронных транзакций и их классификация.
4. Бизнес - логика электронной коммерции.
5. Факторы развития электронной коммерции.
6. Структура электронного рынка.

7. Классификация бизнес - моделей электронной коммерции.
8. Достоинства и недостатки электронной коммерции

### **Тема 2. Формы электронной коммерции.**

1. Электронный аукцион
2. Корпоративные порталы
3. Электронные торговые площадки
4. Электронный магазин

### **Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции.**

Модель бизнес-бизнес (B2B). Модель бизнес-потребитель (B2C). Модель (B2B2C) — организация обеспечивает продуктами другую организацию, которая обеспечивает товарами и услугами собственных потребителей (сотрудников компании) без наценки. Модель e-learning — тренинги и образование online. Модель government — государство покупает или обеспечивает товарами, услугами, информацией организации и граждан или наоборот.

### **Тема 4. Платежные системы электронной коммерции**

1. Основные способы оплаты товаров и услуг.
2. Платежные системы Интернета: требования и разновидности.

### **Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов**

1. Размещение web – сайтов.
2. Классификация web – сайтов.
3. Основные технологии создания web – сайтов.
4. Использование баз данных для создания динамического сайта.
5. Внедрение корпоративных информационных систем в структуру электронной коммерции.
6. Идеология web – сервисов.
7. Защита информации в Интернете.

### **Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронного бизнеса**

1. Обзор существующего российского законодательства. Федеральная целевая программа «Электронная Россия».
2. Законодательные документы, находящиеся в стадии разработки.
3. Коммерческая информация.
4. Практика формирования законодательства по электронному бизнесу за рубежом.

### **Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг**

1. Банковские услуги в Интернете.
2. Туристические услуги.
3. Интернет - страхование.

4. Дистанционное обучение в Интернете.
5. Коммуникативные услуги в Интернете.

## **Тема 8. Безопасность электронной коммерции**

1. Виды и источники угроз в электронной коммерции.
2. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции.
3. Риски в электронной коммерции.

### **4. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

Структура фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине приведена в Приложении 1 к рабочей программе.

### **5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### **Основная литература:**

1. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5ad4a78dae3f27.69090312. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1055872>

#### **Дополнительная литература:**

1. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1043397>
2. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 684 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/340852>
3. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028903>



### **Рекомендуемая литература:**

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с. (Серия «Учебники для вузов»)
2. Волокитин А.В., Манюшкин А.П., Солдатенков А.В., Савченко С.Л., Петров Ю.А., Лопаткин С.В. Электронная коммерция. Учебное пособие для служащих государственных организаций и коммерческих фирм (под общей ред. Реймана Л.Д.) – М.: НТЦ «ФИОРД-ИНФО», 2002. – 272 с.
3. Голдовский И. Безопасность платежей в Интернете. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
4. Илайес Э. Электронная коммерция. Практическое руководство. – Перевод с англ. Илайес Э. – СПб.: «ДиаСофт ЮП», 2002. – 608 с.

### **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Электронно-библиотечная система ЭБС Университетская библиотека онлайн (<http://biblioclub.ru/>)
2. Международная база данных ProQuest (<http://search.proquest.com/>)
3. Национальный цифровой ресурс «РУКОНТ» (<http://www.rucont.ru/>)
4. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки (<http://diss.rsl.ru/>).
5. Всемирная справочная служба Polpred.com (<http://www.polpred.com/>).
6. Электронная библиотека Grebennikon (<http://grebennikon.ru/>).
7. \_ Универсальная база данных «Ист Вью (ИВИС)» (<http://dlib.eastview.com/>)

### **7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины приведены в Приложении 2 к рабочей программе.

### **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

**Перечень программного обеспечения:** MS Office.

**Информационные справочные системы:**

1. Консультант Плюс.

**Ресурсы информационно-образовательной среды МГОТУ:**

Рабочая программа и методическое обеспечение по дисциплине «Электронная коммерция».

## **9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

### **Лекционные занятия:**

- аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран);

### **Практические занятия:**

- учебный класс, оснащенный вычислительной техникой (ПК) и доступом к Интернет-ресурсам.

- рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет;

- рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет.

**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И  
ИНЖЕНЕРНОГО БИЗНЕСА**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ**

**«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**  
(Приложение 1 к рабочей программе)

**Направление подготовки:** 38.03.05 Бизнес-информатика

**Профиль:** Электронный бизнес

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная, заочная

Королев  
2019

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

№ п/п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)*	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части), обучающийся должен:		
				Знать	уметь	владеть
1.	ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность; готов к ответственному и целеустремленному решению поставленных профессиональных задач во взаимодействии с обществом, коллективом, партнерами	Тема 1. Теоретические основы электронной коммерции. Тема 2. Формы электронной коммерции. Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции. Тема 4. Платежные системы электронной коммерции. Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг Тема 8. Безопасность электронной коммерции	основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	проводить маркетинговые исследования, используя средства Интернет.	осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции
	ПК-2	проведение исследования и анализа рынка информационн	Тема 1. Теоретические основы электронной	- основные теоретические и практические	реализовывать проект ЭК в Интернете, использовать	навыками использования современных информационных

		ых систем и информационных о-коммуникативных технологий	<p>коммерции.</p> <p>Тема 2. Формы электронной коммерции.</p> <p>Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции.</p> <p>Тема 4. Платежные системы электронной коммерции.</p> <p>Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов</p> <p>Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронной коммерции</p> <p>Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг</p> <p>Тема 8. Безопасность электронной коммерции</p>	аспекты коммерческой деятельности в сфере информационных услуг; - рынки информационных ресурсов	современные технологии удаленного доступа и обработки данных	технологий в решении задач коммерции на электронном рынке
	ПК-3	выбор рациональных информационных систем и информационных о-коммуникативных технологий решения для управления бизнесом	<p>Тема 1. Теоретические основы электронной коммерции.</p> <p>Тема 2. Формы электронной коммерции.</p> <p>Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции.</p> <p>Тема 4. Платежные системы электронной коммерции.</p> <p>Тема 5. Технические аспекты</p>	основные политические, юридические и этические аспекты информационной деятельности	проводить маркетинговые исследования, используя средства Интернет.	осуществлять экспертно-аналитические операции по анализу различных сегментов электронного рынка, принимать решения по направлениям электронной коммерции

			создания Web-сайтов Тема 6. Нормативно- правовое обеспечение электронной коммерции Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг Тема 8. Безопасность электронной коммерции			
--	--	--	---	--	--	--

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Код компетенции	Инструменты, оценивающие сформированность компетенции	Показатель оценивания компетенции	Критерии оценки
ОПК-2, ПК-2, ПК-3	доклад в виде презентации	<p>А) полностью сформирована – 5 баллов</p> <p>Б) частично сформирована – 3-4 балла</p> <p>В) не сформирована – менее 2 и менее баллов</p>	<p><b>Письменная работа:</b></p> <p>Проводится в письменном виде (в печатной форме, в форме электронного документа), преимущественно дистанционными методами.</p> <p>Оценивается качество и количество использованных источников при написании эссе (0-5 баллов)</p> <p>Максимальная оценка – 5 баллов</p> <p><b>Доклад в виде презентации:</b></p> <p>Проводится с использованием мультимедийных систем, а также с использованием технических средств, аудиофайлов</p> <p>Время, отведенное на процедуру – 15 мин. Неявка – 0. Критерии оценки:</p> <p>1.Соответствие представленной презентации заявленной тематике (1 балл).</p> <p>2.Качество источников и их количество при подготовке доклада и разработке презентации (1 балл).</p> <p>3.Владение информацией и способность отвечать на вопросы аудитории (1 балл).</p> <p>4.Качество самой представленной презентации (1 балл).</p> <p>5.Оригинальность подхода и</p>

			<p>всестороннее раскрытие выбранной тематики (1 балл).</p> <p>Максимальная сумма баллов - 5 баллов.</p> <p>Результаты оценочной процедуры представляются обучающимся в срок не позднее 1 недели после проведения процедуры – для текущего контроля. Оценка проставляется в электронный журнал.</p>
--	--	--	--

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Примерная тематика докладов в презентационной форме:**

1. Концептуальные модели электронных транзакций и их классификация
2. Классификация бизнес - моделей электронной коммерции.
3. Построение бизнес - модели торговых операций.
4. Бизнес - модели интернет – торговли.
5. Платежные системы Интернета: требования и разновидности.

**Примерная тематика реферата:**

1. Современная интернет - экономика.
2. Основные понятия электронной коммерции
3. Факторы развития электронной коммерции.
4. Структура электронного рынка.
5. Достоинства и недостатки электронной коммерции.

**Примерная тематика письменного задания:**

1. Бизнес - логика электронной коммерции.
2. Влияние модели B2C на макросреду.
3. Связь между традиционным и электронным бизнесом.
4. Основные способы оплаты товаров и услуг.
5. Системы электронных платежей в России.



#### 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1. Формой контроля знаний по дисциплине « электронная коммерция» являются две текущие аттестации в виде тестов и одна промежуточная аттестация в виде экзамена в письменной форме.

Неделя текущего контроля	Вид оценочного средства	Код компетенции, оценивающий знания, умения, навыки	Содержание оценочного средства	Требования к выполнению	Срок сдачи (неделя семестра)	Критерии оценки по содержанию и качеству с указанием баллов
7-8	тестирование	ОПК-2 ПК-2 ПК-3	30 вопросов	Компьютерное тестирование ; время отведенное на процедуру - 30 минут	Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры	Критерии оценки определяются процентным соотношением. Не явка - Удовлетворительно - от 51% правильных ответов. Хорошо - от 70%. Отлично – от 90%.
15-16	тестирование	ОПК-2 ПК-2 ПК-3	30 вопросов	Компьютерное тестирование; время отведенное на процедуру – 30 минут	Результаты тестирования предоставляются в день проведения процедуры	Критерии оценки определяются процентным соотношением. Не явка -0 Удовлетворительно - от 51% правильных ответов. Хорошо - от 70%. Отлично – от 90%. Максимальная оценка – 5 баллов.
17	экзамен	ОПК-2 ПК-2 ПК-3	2 вопроса 1 практическое задание	Экзамен проводится в письменной форме, путем ответа на вопросы. Время, отведенное на процедуру – 30 минут.	Результаты предоставляются в день проведения экзамена	Критерии оценки: <b>«Отлично»:</b> • знание основных понятий предмета; • умение использовать и применять полученные знания на практике; • работа

					<p>на практически х занятиях;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• знание основных научных теорий, изучаемых предметов;</li> <li>• ответ на вопросы билета.</li> </ul> <p><b>«Хорошо»:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• знание основных понятий предмета;</li> <li>• умение использовать и применять полученные знания на практике;</li> <li>• работа на практических занятиях;</li> <li>• знание основных научных теорий, изучаемых предметов;</li> <li>• ответы на вопросы билета</li> <li>• неправильно решено практическое задание</li> </ul> <p><b>«Удовлетвори- тельно»:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• демонст рирует частичные знания по темам дисциплин;</li> <li>• незнани е неумение использоват ь и</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

					<p>применять полученные знания на практике;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• не работал на практических занятиях;</li> </ul> <p><b>«Неудовлетворительно»:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• демонстрирует частичные знания по темам дисциплин;</li> <li>• незнание основных понятий предмета;</li> <li>• неумение использовать и применять полученные знания на практике;</li> <li>• не работал на практических занятиях;</li> <li>• не отвечает на вопросы.</li> </ul>
--	--	--	--	--	--

#### 4.1. Типовые вопросы, выносимые на тестирование

Тесты используются в режиме промежуточного контроля. По форме заданий выбраны закрытые тесты (с выборочным ответом). Каждому вопросу соответствует один вариант ответа.

##### **1. Компьютеры одной организации, связанные каналами передачи информации для совместного использования общих ресурсов и периферийных устройств и находящиеся в одном здании, называют сетью:**

- (?) региональной;
- (?) территориальной;

- (!) локальной;
- (?) глобальной.

**2. Компьютер, предоставляющий свои ресурсы другим компьютерам при совместной работе, называется:**

- (?) коммутатором;
- (!) сервером;
- (?) модемом;
- (?) адаптером.

**3. Интернет – это:**

- (?) локальная сеть
- (?) корпоративная сеть
- (!) глобальная сеть
- (?) региональная сеть

**4. Какой тип линий, используемый в глобальных сетях, менее надёжен?**

- (?) спутниковая связь
- (?) цифровые линии
- (?) оптоволоконные линии
- (!) коммутируемые телефонные линии связи

**5. Сети, объединяющие компьютеры в пределах одного региона называются:**

- (?) локальные
- (!) региональные
- (?) корпоративные
- (?) почтовые

**6. Организация-владелец узла глобальной сети это:**

- (?) хост-компьютер (узел)
- (!) провайдер
- (?) сервер
- (?) домен

**7. Электронная почта позволяет передавать:**

- (?) только сообщения;
- (?) только файлы;
- (!) сообщения и приложенные файлы;
- (?) только приложенные файлы.

**8. Адресом электронной почты может быть:**

- (?) ah@waz@kraz
- (?) www.luk.ru
- (!) 2007@unic.nsk.ru
- (?) kochka@@stu.com

**9. HTML (Hyper Text Markup Language) является**

- (?) протоколом передачи данных в Интернете
- (?) средством просмотра WEB -страниц
- (!) языком гипертекстовой разметки WEB -страниц
- (?) транслятором языка программирования

**10. Связь слова или изображения с другим ресурсом называется ...**

- (?) WEB-страницей;
- (!) Гиперссылкой;
- (?) URL;
- (?) WEB-сайтом.

**10.** Гипертекст – это

- (?) текст, набранный в Блокноте
- (?) структурированный текст с указанием всех заголовков и подзаголовков, также содержания документа
- (!) структурированный текст, в котором могут осуществляться переходы по выделенным меткам
- (?) текст на иностранном языке, например, английском.

**11.** Почтовый ящик абонента электронной почты представляет собой:

- (?) некоторую область оперативной памяти файл-сервера;
- (!) область на жестком диске почтового сервера, отведенную для пользователя;
- (?) часть памяти на жестком диске рабочей станции;
- (?) специальное электронное устройство для хранения текстовых файлов.

**12.** Программы для просмотра WEB-страниц называются:

- (?) модемами;
- (!) браузерами;
- (?) мультимедийными программами;
- (?) электронной почтой

**13.** Web-страница (документ HTML) представляет собой:

- (?) текстовый файл с расширением txt или doc;
- (!) текстовый файл с расширением htm или html;
- (?) двоичный файл с расширением com или exe;
- (?) графический файл с расширением gif или jpg.

**14.** Сайт – это

- (?) архив почтовых сообщений
- (?) программа, предназначенная для просмотра WEB-страниц
- (?) программа, предназначенная для создания WEB-страниц
- (!) набор WEB-страниц, принадлежащих частному лицу или организации

**15.** Задан адрес электронной почты в сети Интернет `uname@red.nsk.ru`.  
Каково имя почтового сервера?

- (!) red.nsk.ru
- (?) uname
- (?) nsk
- (?) red

**16.** Чтобы соединить два компьютера по телефонным линиям связи, необходимо иметь:

- (?) модем
- (?) два модема
- (?) модем и специальное программное обеспечение
- (!) по модему на каждом компьютере и специальное программное обеспечение

**17.** Yandex.ru является

- (?) сайтом

- (?) браузером
- (?) программой, обеспечивающей доступ в Интернет
- (!) поисковым сервером

**18. К электронным мировым информационным ресурсам НЕ относится**

- (?) глобальная сеть Интернет
- (?) отечественное и зарубежное телевидение
- (!) наскальные надписи и рисунки
- (?) базы данных на компакт-дисках

**20. Глобальная компьютерная сеть Internet начиналась как оборонный проект**

- (?) BIT-NET
- (?) Ethernet
- (?) STN
- (!) ARPANET

**21. Справочная или рекламная информация о предприятиях или организациях и их продуктах и услугах - это информация**

- (!) коммерческая
- (?) деловая
- (?) для специалистов
- (?) финансовая

**22. Поиск информации в Интернете нельзя осуществить с помощью**

- (?) поискового сервера
- (?) адресной стоки браузера
- (!) программы Проводник
- (?) по гиперссылкам документа

**23. Способ передачи сообщений в Internet, подготовленных в виде письма, - это**

- (!) E-mail
- (?) FTP
- (?) HTTP
- (?) LISTSERV

**24. Служба Доменных Имен была разработана для именованя машин в сети**

- (?) локальной
- (!) глобальной
- (?) региональной
- (?) корпоративной

**25. В высшей зоне коммерческие зоны зарегистрированы как**

- (?) edu
- (?) gov
- (?) net
- (!) com

**26. В высшей зоне образовательные зоны зарегистрированы как**

- (?) gov

- (!) edu
- (?) net
- (?) com

**27. В высшей зоне правительственные зоны зарегистрированы как**

- (!) gov
- (?) net
- (?) edu
- (?) emil

**28. Унифицированный идентификатор (указатель) ресурса называется**

- (?) http
- (?) DNS
- (?) telnet
- (!) URL

**29. В высшей зоне военные зоны зарегистрированы как**

- (!) mil
- (?) gov
- (?) net
- (?) edu

**30. В высшей зоне организации, обеспечивающие работу сети, зарегистрированы как**

- (?) org
- (?) edu
- (!) Net
- (?) gov

#### **4.2. Типовые вопросы, выносимые на экзамен**

1. Электронная коммерция: общие сведения, определения.
2. Бизнес традиционный и электронный.
3. Структура Интернета.
4. Протоколы TCP/IP, прикладные протоколы.
5. Движение денег в сети типы электронных платежей, кредитные карты, электронные чеки, цифровые деньги.
6. Электронная коммерция на потребительском рынке.
7. Эволюция бизнеса в Интернете, новые роли и маркетинговые возможности.
8. Предложение изготовленной на заказ продукции в Интернете: первый электронный магазин, полномасштабная интеграция.
9. Описание Web-узла, навигация покупателя, каналы сбыта.
10. Переход от бумажных форм информации к электронным. Три уровня Web-услуг.
11. Долговременные транзакции. Средства разработки Базы данных HTTP и CGI.
12. Маркетинговые информационные системы. Электронная реклама.
13. Защита информации при электронной коммерции: криптография, процесс

шифрования, цифровые сертификаты.

14. Перспективы развития электронной коммерции: технологии, Интернет и частные сети, электронные каталоги, электронная почта, сетевые посредники.

15. Эволюция бизнеса в Интернете. Посредничество.

16. Использование базы данных. Развитие Web-узла.

17. Консолидация информации для делового сектора. Электронный супермаркет.

18. Сотрудничество в рамках дистрибьюторской цепочки. Привлечение новых дистрибьюторов.

19. Информация для интерактивного поиска товара. Интерактивный каталог.

20. Электронный каталог. Интеграция базы данных с электронным каталогом.



**ИНСТИТУТ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ИНЖЕНЕРНОГО  
БИЗНЕСА  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО  
ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ»**

**(Приложение 2 к рабочей программе)**

**Направление подготовки:** 38.03.05 Бизнес-информатика

**Профиль:** Электронный бизнес

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная, заочная

**Королев  
2019**

## **1. Общие положения**

**Цель дисциплины:** формирование системного подхода к теоретическим основам и практическим аспектам электронной коммерции как интегрированному направлению, охватывающему обширный круг бизнес процессов в сочетании с возможностями информационных технологий.

### **Задачи дисциплины:**

- ознакомление с сущностью и особенностями электронного бизнеса, а также тенденциями его развития;
- освоение современных моделей электронного бизнеса;
- освоение технических и программных средств, применяемых в электронном бизнесе;
- оценка эффективности проектов, связанных с электронным бизнесом;
- защита электронного бизнеса.

## **2. Указания по проведению практических занятий**

### **Тема 1. Теоретические основы электронной коммерции**

#### **Практическое занятие 1**

#### **Разработка электронной презентации рекламного характера**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** освоить правила наполнения презентации рекламного характера и составления устного доклада по презентации в программе PowerPoint.

#### **Основные положения темы занятия**

1. Цель, задачи, правила наполнения презентации.
2. Атрибуты идентификации предприятия: логотип, рекламный слоган, фирменные цвета, товарный знак.
3. Факты, ссылки, статистические данные, аналитические соотношения в презентации.
4. Классификация заключений по презентации.
5. Устный доклад по презентации.

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Настройка параметров презентации.
2. Вставка графических файлов в презентацию.
3. Вставка звуковых файлов в презентацию.
4. Вставка мультимедийных файлов в презентацию.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

## **Тема 2. Формы электронной коммерции.**

### **Практическое занятие №2**

#### **Электронный магазин**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

#### **Основные положения темы занятия:**

1. Смоделировать процесс покупки выбранного товара/услуги.
2. Проанализировать типовую структуру электронных магазинов.
3. Провести сравнительный анализ рассмотренных электронных магазинов по приведенным в методических указаниях критериям.

#### **Вопросы для обсуждения**

1. В чем отличия традиционной торговли от электронной?
2. Что такое электронный магазин?
3. В чем преимущества и недостатки электронных магазинов?
4. В чем особенности заказа товаров от заказа услуг?
5. Что такое электронная витрина?
6. Перечислите структурные разделы электронного магазина?
7. Зачем нужна регистрация посетителей электронного магазина?
8. Каковы функции электронной корзины?
9. Какие системы оплаты заказа используются в электронной коммерции?
10. Какие схемы доставки используются в электронной коммерции?

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

### **Практическое занятие №3**

#### **Аукцион**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** научиться находить электронный аукцион, ознакомиться с правилами работы, требуется ли регистрация, какими товарами аукцион торгует.

#### **Основные положения темы занятия:**

1. Выбор поисковой системы.
2. Выбор аукциона, торгующей конкретным товаром.
3. Знакомство с правилами работы на нем.

#### **Вопросы для обсуждения**

11. Что такое электронный аукцион.
12. Классификация электронных аукционов.
13. Применяемые правила торговли.
14. Рекомендации относительно товаров, которыми следует торговать на электронном аукционе.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

### **Тема 3. Бизнес-модели электронной коммерции.**

#### **Практическое занятие №4**

##### **Бизнес-модель В2В**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** Знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business-to-Business (B2B)

##### **Основные положения темы занятия:**

1. Ознакомление с динамикой развития электронной коммерции по модели В2В в России.
2. Провести анализ полученных данных по приведенным в методических указаниях критериям.
3. По численным данным, характеризующим динамику роста электронной торговли в России за последние годы, с помощью программы Excel построить гистограмму.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое модель В2В?
2. Основные характеристики модели В2В.
3. Электронные торговые площадки модели В2В.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

#### **Практическое занятие №5**

##### **Бизнес-модель В2В. Работа с каталогами.**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** научиться находить каталоги модели В2В, ознакомиться с его характеристиками, товарами, выставленными на продажу, а также параметрами товара.

##### **Основные положения темы занятия:**

1. Использование мощных поисковых возможностей информационных систем для сравнения и выбора товаров по нескольким параметрам (цена, дата поставки, гарантии, информация по обслуживанию).
2. Доходы этой категории торговых площадок
3. Поиск онлайн-каталогов модели В2В.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое каталог?
2. Где используются виртуальные торговые каталоги?
3. Преимущества виртуальных торговых каталогов.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

#### **Практическое занятие №6**

##### **Бизнес-модель В2В. Работа с биржами.**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** научиться находить электронную биржу, ознакомиться с правилами работы на ней, требуется ли регистрация, какими товарами биржа торгует.

**Основные положения темы занятия:**

1. Выбор поисковой системы.
2. Выбор биржи, торгующей конкретным товаром.
3. Знакомство с правилами работы на ней.

**Вопросы для обсуждения**

1. В чем отличия традиционной биржи от электронной?
2. Характерные особенности электронных бирж.
3. Отраслевые и межотраслевые биржи.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

**Практическое занятие №7**

**Бизнес-модель В2С**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** Знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business to Consumer (B2C)

**Основные положения темы занятия:**

1. Ознакомление с динамикой развития электронной коммерции по модели В2С в России.
2. Провести анализ полученных данных по приведенным в методических указаниях критериям.
3. По численным данным, характеризующим динамику роста электронной торговли в России за последние годы, с помощью программы Excel по построить гистограмму.

**Вопросы для обсуждения**

1. Что такое модель В2С?
2. Основные характеристики модели В2С.
3. Основные виды торговых площадок модели В2С.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

**Тема 4. Платежные системы электронной коммерции**

**Практическое занятие №8**

**Валютные операции в Интернет: интернет-банкинг, электронные платежные системы, валютная биржа FOREX**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** изучение организации валютных операций в Интернет.

**Основные положения темы занятия:**

- 1) Основные виды электронных платёжных систем.
- 2) Основные виды пластиковых карт.
- 3) Отличие кредитных карт от дебетовых карт.

- 4) Аутентификация держателя карты.
- 5) Основные преимущества микропроцессорных карт по сравнению с магнитными картами.
- 6) Рыночные факторы, влияющие на развитие услуг интернет-банкинга.

#### **Вопросы для обсуждения**

- 1) Функциональные возможности Интернет банка «Сбербанк».
- 2) Возможности платежных систем Web-money и Яндекс.Деньги на основе двух связанных кошельков.
- 3) Приемы игры на валютной бирже FOREX.
- 4) Основные системы Интернет-банкинга в России.
- 5) Создание собственного кошелька в системе WebMoney.
- 6) Загрузка доступного аттестата в системе WebMoney.
- 7) Товары и услуги, которые можно оплатить с помощью кошелька в системе WebMoney.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

### **Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов**

#### **Практическое занятие 9**

#### **Разработка Web-сайта**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** создание титульной страницы Web-сайта «Персональный компьютер», панели навигации, ссылки на адрес электронной почты, списков на страницах сайта, формы для администратора сайта с помощью языка разметки гипертекста HTML.

#### **Основные положения темы занятия:**

- 1) Определение целей и задач WEB - сайта Интернет-магазина.
- 2) Создание простейших WEB-страниц.
- 3) Вставка графики и анимации в WEB-страницы.
- 4) Практическое использование ссылок и пользовательских списков на WEB - страницах.

#### **Вопросы для обсуждения**

- 1) Структура информации и навигация по сайту.
- 2) Окна и динамическое управление документами.
- 3) Гипертекстовые и гипермедиа ссылки.
- 4) Различные среды для разработки WEB-сайта.

**Продолжительность практического занятия 4/1 часа.**

### **Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронного бизнеса**

#### **Практическое занятие №10**

**Пользовательский интерфейс программы «Консультант Плюс» для предоставления информационных услуг по законодательству в электронной коммерции в России и за рубежом.**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** освоить интерфейс и основные приемы работы в справочно-правовой системе «КонсультантПлюс».

**Основные положения темы занятия:**

- 1) Система КонсультантПлюс, помогающая специалистам, которые имеют дело с правовой информацией.
- 2) Современные и удобные возможности для работы с системой.
- 3) Состав системы: федеральная, региональная и местная базы данных.

**Вопросы для обсуждения**

- 1) Пользовательский интерфейс электронных архивов справочно-правовой информации.
- 2) Оптимизация веб-сайта под поисковые системы.
- 3) Организация поиска документов в системе Консультант Плюс
- 4) Особенности словаря поля и работа с полем.
- 5) Одновременный поиск по нескольким базам.
- 6) Формирование сложных запросов с использованием папок
- 7) Поиск фрагментов текста
- 8) Удобства пользовательского интерфейса для построения информационных банков систем по федеральному законодательству.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

**Тема 7. Электронная коммерция в индустрии услуг**

**Практическое занятие №11**

**Ознакомление с индустрией услуг в электронной коммерции с помощью поисковых ресурсов Интернет**

**Вид практического занятия:** *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** получение практических навыков работы с поисковыми ресурсами Интернет по требуемым вопросам.

**Основные положения темы занятия:**

- 1) Поисковая система **Rambler**, язык запросов.
- 2) Выполнение поиска нужных документов в **Rambler** с использованием функции *Расширенный поиск*.
- 3) Поисковая система **Яндекс**, язык запросов.
- 4) Выполнение поиска нужных документов в **Яндекс** с использованием функции *Расширенный поиск*.
- 5) Сравнение результатов поиска в этих двух поисковых системах.

**Вопросы для обсуждения**

- 1) Банковские услуги в Интернете.
- 2) Туристические услуги.
- 3) Интернет - страхование.
- 4) Дистанционное обучение в Интернете.
- 5) Коммуникативные услуги в Интернете.

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

**Тема 8. Безопасность электронной коммерции**

## **Практическое занятие 12**

### **Защита информации в операционной системе Windows**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** Знакомство с системой защиты Windows, с системой безопасности удаленного доступа, со средствами защиты информации в операционной системе Windows.

#### **Основные положения темы занятия**

1. Знакомство с системой защиты Windows
2. Знакомство с системой безопасности удаленного доступа
3. Проверка файловой системы диска
4. Дефрагментация диска
5. Самостоятельная работа

#### **Вопросы для обсуждения**

1. Передача дисков и папок в совместное использование
2. Служебные программы *Проверка диска* и *Дефрагментация диска*
3. Проверка прав на вход в систему
4. Маркеры доступа
5. Списки управления доступом
6. Политика учетных записей
7. Политика прав пользователей
8. Аудит
9. Защита с помощью обратного вызова
10. Выбор протокола (Protocol Selection)
11. Шлюзование (Gateway Isolation)
12. Присваивание IP-адресов (IP Address Assignment)
13. Шифрование аутентификационных сообщений (Authentication Encryption)
14. Шифрование данных (Data Encryption)
15. Использование порта (Port Usage)
16. Разрешение на удаленный доступ (Dial-in Permission)

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

## **Практическое занятие 13**

### **Настройка параметров конфиденциальности для отдельных веб-узлов**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** научиться настраивать параметры конфиденциальности для отдельных веб-узлов.

#### **Основные положения темы занятия**

1. Изучения свойств обозревателя.
2. Поиск параметров конфиденциальности.
3. Установка политики конфиденциальности для основных и сторонних файлов *cookie*.
4. Установка параметров конфиденциальности для отдельных узлов.

#### **Вопросы для обсуждения**



1. Диалоговое окно Свойства обозревателя с выделенной закладкой Конфиденциальность
2. Диалоговое окно Конфиденциальность для отдельных веб-узлов
3. Сертификат, удостоверяющим безопасность веб-узла.
4. Посещение защищенной веб-страницы

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

#### **Практическое занятие 14**

**Методы парольной защиты. Разработка программы парольной защиты.**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** Знакомство с методами парольной защиты.

##### **Основные положения темы занятия**

1. Знакомство с методами парольной защиты
2. Использование простого пароля
3. Разработка программы парольной защиты

##### **Вопросы для обсуждения**

1. Методы проверки подлинности на основе простого пароля
2. Методы проверки подлинности на основе динамически изменяющегося пароля
3. Программы парольной защиты

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа.**

#### **Практическое занятие 15**

**Программный пакет шифрования PGP. Криптографические способы защиты электронной почты.**

Вид практического занятия: *смешанная форма практического занятия.*

**Цель занятия:** Знакомство с программным пакетом шифрования PGP, с методами криптографической защиты электронной почты.

##### **Основные положения темы занятия**

1. Знакомство с программным пакетом шифрования PGP
2. Использование пакета шифрования PGP для защиты файла
3. Разработка программы парольной защиты
4. Самостоятельная работа

##### **Вопросы для обсуждения**

1. Методы несимметричного шифрования.
2. Использование пакета шифрования PGP для защиты файла
3. Использование пакета шифрования PGP для защиты электронной почты

**Продолжительность практического занятия 2/0,5 часа**

### 3. Указания по проведению лабораторного практикума

Не предусмотрен учебным планом.

### 4. Указания по проведению самостоятельной работы студентов

*Цель самостоятельной работы:* подготовить бакалавров к самостоятельному научному творчеству.

*Задачи самостоятельной работы:*

- 1) расширить представление в области электронного бизнеса;
- 2) систематизировать знания в области электронного бизнеса;
- 3) овладеть некоторыми навыками решения нетривиальных задач в области электронного бизнеса.

Виды самостоятельной работы представлены в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Наименование блока (раздела) дисциплины	Виды СРС
1	Тема 1. Теоретические основы электронного бизнеса. Тема 2. Формы электронной коммерции.	Самостоятельное изучение тем, подготовка рефератов. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Принципы функционирования Интернет-экономики. 2. История развития технологии ЭБ Примерная тематика рефератов: 1. Информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса Распределенные БД и СУБД. 2. Создание Интернет-компании, реализующей товары и услуги исключительно через Интернет.
2	Тема 3. Бизнес-модели ЭБ.	Самостоятельное изучение тем, создание презентаций. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Классификация бизнес-моделей ЭБ. 2. Интернет-магазин, как сервисное предприятие. Примерная тематика докладов с презентацией: 1. Российский Интернет-рынок B2B. 2. Анализ бизнес-процессов предприятия. 3. Оптимизационная задача максимизации прибыли предприятия.
3	Тема 4. Платежные системы электронной коммерции. Тема 5. Технические аспекты создания Web-сайтов	Самостоятельное изучение тем, создание презентаций. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Классификация торговых предприятий.

		<p>2. Основные торговые операции. 3. Основные бизнес-процессы. Примерная тематика докладов для презентаций: 1. Отражение основных бизнес-процессов в организационной структуре компании. 2. Разработка автоматизированной системы управления выполнением бизнес-процессов.</p>
4	Тема 6. Нормативно-правовое обеспечение электронного бизнеса	<p>Самостоятельное изучение тем, подготовка рефератов. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Особенности мониторинга потребительского рынка в электронном бизнесе. 2. Информационные системы как элемент в электронном бизнесе. 3. Состояние и перспективы трансформации розничной торговли в электронную форму. Примерная тематика рефератов: 1. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса 2. Воздействие электронного бизнеса на экономику</p>
5	Тема 7. Электронный бизнес в индустрии услуг	<p>Самостоятельное изучение тем, создание презентаций, подготовка реферата. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Повышение надежности платежных систем как предпосылка развития электронном бизнесе. 2. Классификация моделей электронных платежей. Популярные платежные системы Примерная тематика докладов с презентацией: 1. Электронная валютная биржа FOREX. Факторы, воздействующие на валютный курс страны. Примерная тематика рефератов 1. Технический анализ, как метод прогнозирования цены, 2. Фундаментальный анализ, как метод прогнозирования цены.</p>
6	Тема 8. Безопасность электронного бизнеса	<p>Самостоятельное изучение тем, создание презентаций, подготовка рефератов. Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение: 1. Федеральные программы, связанные с электронным бизнесом. 2. Региональные программы, связанные с электронным бизнесом Примерная тематика докладов с презентацией:</p>

		1. Система электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте (EDIFACT). 2. Предприятие 1С для учета коммерческих операций и расчетов с покупателями. Примерная тематика рефератов 1. Тенденции развития информационных технологий поддержки ЭБ. 2. Методы оценки эффективности ЭБ
--	--	--

## 5. Указания по проведению контрольных работ

### 5.1. Требования к структуре

Структура контрольной работы должна способствовать раскрытию темы: иметь титульный лист, содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы.

### 5.2. Требования к содержанию (основной части)

1. Во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель работы, задачи и методы исследования.
2. При определении целей и задач исследования необходимо правильно их формулировать. Так, в качестве цели не следует употреблять глагол «сделать». Правильно будет использовать глаголы: «раскрыть», «определить», «установить», «показать», «выявить» и т.д.
3. Основная часть работы включает 2 - 4 вопроса, каждый из которых посвящается решению задач, сформулированных во введении, и заканчивается констатацией итогов.
4. Приветствуется иллюстрация содержания работы таблицами, графическим материалом (рисунками, схемами и т.п.).
5. Необходимо давать ссылки на используемую Вами литературу.
6. Заключение должно содержать сделанные автором работы выводы, итоги исследования.
7. Вслед за заключением идет список литературы, который должен быть составлен в соответствии с установленными требованиями. Если в работе имеются приложения, они оформляются на отдельных листах, и должны быть соответственно пронумерованы.

### 5.3. Требования к оформлению

Объем контрольной работы – 10 страниц формата А 4, напечатанного с одной стороны текста (1,5 интервал, шрифт Times New Roman).

## 5.4. Указания по проведению курсовых работ

Курсовые работы по дисциплине не предусмотрены.

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

### Основная литература:

1. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_5ad4a78dae3f27.69090312. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1055872>

### Дополнительная литература:

1. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1043397>
2. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А.; Под ред. Пирогов С.В., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 684 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01738-4 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/340852>
3. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Текст : электронный. - URL: <http://znanium.com/catalog/product/1028903>

### Рекомендуемая литература:

1. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с. (Серия «Учебники для вузов»)
2. Волокитин А.В., Манюшкин А.П., Солдатенков А.В., Савченко С.Л., Петров Ю.А., Лопаткин С.В. Электронная коммерция. Учебное пособие для служащих государственных организаций и коммерческих фирм (под общей ред. Реймана Л.Д.) – М.: НТЦ «ФИОРД-ИНФО», 2002. – 272 с.
3. Голдовский И. Безопасность платежей в Интернете. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
4. Илайес Э. Электронная коммерция. Практическое руководство. – Перевод с англ. Илайес Э. – СПб.: «ДиаСофт ЮП», 2002. – 608 с.

## **7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

### **Интернет-ресурсы:**

1. Электронно-библиотечная система ЭБС Университетская библиотека онлайн (<http://biblioclub.ru/>)
2. Международная база данных [ProQuest](http://search.proquest.com/) (<http://search.proquest.com/>)
3. Национальный цифровой ресурс «РУКОНТ» (<http://www.rucont.ru/>)
4. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки (<http://diss.rsl.ru/>).
5. Всемирная справочная служба Polpred.com (<http://www.polpred.com/>).
6. [Электронная библиотека Grebennikon](http://grebennikon.ru/) (<http://grebennikon.ru/>).
7. Универсальная база данных «Ист Вью (ИВИС)» (<http://dlib.eastview.com/>)

## **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

**Перечень программного обеспечения: MSOffice.**

### **Информационные справочные системы:**

1. Консультант Плюс.

### **Ресурсы информационно-образовательной среды МГОТУ:**

Рабочая программа и методическое обеспечение по дисциплине «Электронная коммерция».