

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
к.э.н., доцент Измestьев А.А



17.06.2019г.

**Рабочая программа дисциплины**  
Б1.У.6. Сетевая экономика

Направление подготовки: 09.03.03 Прикладная информатика  
Направленность (профиль): Информационные системы и технологии в  
управлении  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	41	41
Лекции (час)	28	6
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	124	164
Курсовая работа (час)		
Всего часов	180	180
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	41	41

Иркутск 2019

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 09.03.03  
Прикладная информатика.

Автор З.В. Архипова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры  
математических методов и цифровых технологий

Заведующий кафедрой С.С. Ованесян

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2020

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

### 1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Сетевая экономика» является формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков разработки информационных систем в области сетевой экономики, разработки Интернет-бизнеса.

### 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-1	Способен определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение

#### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 Способен определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение

### 3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Экономика и организация предприятия", "Интернет-программирование"

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Управление проектами"

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зач. ед., 180 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	6
Практические (сем, лаб.) занятия	28	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	124	164

Всего часов	180	180
-------------	-----	-----

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

**5.1. Содержание разделов дисциплины**

**Заочная форма обучения**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Основные понятия, модели и виды сетевой экономики.	41	1	1	20		Тест1. Лабораторная 1
2	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры предприятий сетевой экономики.	41	0	1	20		Тест2. Выступление с докладом и презентацией.
3	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику.	41	1	1	20		Тест 3. Лабораторная 2.. Лабораторная 3
4	Маркетинг и реклама в Интернет.	41	1	1	20		Тест 4. Лабораторная 4
5	Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.	41	1	1	20		Тест 5
6	Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе.	41	0	1	10		Лабораторная 5
7	Разработка Интернет-бизнеса.	41	1	2	24		Проект 1
8	Разработка проекта ИС предприятия сетевой экономики.	41	1	2	30		Проект 2. Проект 3
	<b>ИТОГО</b>		6	10	164		

**Очная форма обучения**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Основные понятия, модели и виды сетевой экономики.	41	4	2	10		Тест1. Лабораторная 1
2	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры	41	4	2	10		Тест2. Выступление с докладом и презентацией.

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	предприятий сетевой экономики.						
3	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику.	41	2	4	12		Тест 3. Лабораторная 2.. Лабораторная 3
4	Маркетинг и реклама в Интернет.	41	4	2	10		Тест 4. Лабораторная 4
5	Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.	41	2	2	10		Тест 5
6	Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе.	41	4	2	10		Лабораторная 5
7	Разработка Интернет-бизнеса.	41	4	6	30		Проект 1
8	Разработка проекта ИС предприятия сетевой экономики.	41	4	8	32		Проект 2. Проект 3
	ИТОГО		28	28	124		

## 5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Основные понятия, модели и виды сетевой экономики. Способы интеграции предприятий в Интернет- бизнес.	<p>Понятие сетевой экономики. Экономические предпосылки развития сетевой экономики. Принципы функционирования. Преимущества Интернет-бизнеса. Причины перехода в киберпространство: расширение рынка; привлечение внимания; улучшение деловых взаимоотношений; повышение уровня реагирования; новые услуги; снижение затрат; своевременная поставка товаров «точно в срок».</p> <p>Модели и стратегии сетевой экономики . Поддержка традиционного бизнеса в Интернет. Интернет-бизнес.</p> <p>Рекламная (информационная) модель интернет-бизнеса</p> <p>Виды электронного бизнеса и их краткая характеристика: электронные банки; электронная коммерция; электронные указатели; электронные НИР и ОКР; электронные аукционы; электронные казино; электронные кадровые агентства; электронное обучение; электронная почта; электронный маркетинг; электронный менеджмент операционных ресурсов; электронный менеджмент поставок; электронные брокерские услуги и др. Модели электронного бизнеса: модель Интернет-бизнеса, модель расширения существующего бизнеса в Интернет, информационная модель.</p> <p>Мобильные средства ведения электронного бизнеса.</p> <p>Электронная коммерция (ЭК) как один из видов электронного бизнеса. Виды (модели) электронной коммерции. Развитие электронной коммерции в мире и России, Иркутской области.</p> <p>Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). Преимущества и</p>

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		недостатки. Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B). Преимущества и недостатки. Реализация ЭК B2B в корпоративных информационных системах.
02	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры предприятий сетевой экономики.	Технологические основы Интернет-экономики. Организация межсоединений в сети Интернет. Протоколы. Web –страница. Web-сайт. Адресация в IP сетях. Доменное имя. Хостинг. Виды доступа к Интернет. Характеристика различных видов соединений в сетях. Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий.
03	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику. Правовые аспекты ведения сетевого бизнеса.	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику.. Электронные торговые площадки. Технологии работы на электронных биржах и торговых площадках. Обзор торговых площадок. Проблемы, возникающие при переходе к электронному бизнесу. Юридические проблемы при переходе к электронному бизнесу. Причины юридических споров в Интернет. Юрисдикция в Интернет. Борьба за доменное имя. Авторские права и интеллектуальная собственность в Интернет. Проблемы безопасности в Интернет- экономике.
04	Маркетинг и реклама в Интернет. Формирование потребительской аудитории и осуществление взаимодействия с потребителями.	Применение Интернет в решении маркетинговых задач электронного бизнеса. Маркетинговые технологии Интернет. Анализ российской аудитории Интернет. Роль и значение Web-сайта в маркетинге. Привлечение посетителей на сайт. Индивидуальный маркетинг в Интернет. Прямой маркетинг в Интернет. Реклама в Интернет. Баннерная реклама. Контекстная реклама. Рассылки. Спам. Баннерообмен-ные сети. Реклама в социальных сетях. Поисковые системы и каталоги и др. Реклама и раскрутка сайта. Стоимость рекламы в Интернет. Виды оплаты рекламы. Оценка эффективности рекламных кампаний в Интернет.
05	Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.	Сущность и содержание электронных платежей. Требования к электронным системам оплаты. Применение электронных систем оплаты в бизне-се. Виды систем оплаты в Интернет. Использование кредитных карт. Смарт-карты. Электронная наличность. Российские платежные системы. PayCash, Webmoney, CyberPlat и др. Сравнение технологий оплаты и уровня их безопасности.
06	Экономика и менеджмент электронного предприятия. Оценка экономической эффективности предприятий в Интернет-бизнесе.	Экономика и менеджмент электронного предприятия. Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе. Критерии и показатели оценки эффективности хозяйственной деятельности в Интернет. Экономические, маркетинговые, организационные параметры. Источники экономии. Экономическая эффективность. Методика оценки результатов деятельности предприятия в Интернет.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
07	Разработка Интернет-бизнеса.	Этапы создания бизнеса в Интернет. Предварительный анализ. Разработка бизнес-плана. Подготовка компании к переходу в Интернет-бизнес. Планирование и разработка сайта компании. Создание пилотного проекта.
08	Топ 20 самых успешных проектов Рунета.	Топ 20 самых успешных проектов Рунета.
09	Секреты успеха компании Alibaba	История создания и развития компании Alibaba
10	Разработка бизнес-плана Интернет-бизнеса.	Предварительный анализ бизнеса. Анализ цепочки добавления потребительской ценности в условиях электронного бизнеса Интернет-экономике. Анализ конкуренции в Интернет. Оценка готовности перехода компании к электронному бизнесу. Необходимость изменения бизнес-процессов при переходе к электронному бизнесу. Методы реорганизации. Структура и особенности разработки бизнес-плана в Интернет-экономике.
11	Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса. Особенности ТЗ для создания сайта.	Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса. Средства разработки сайта. Графика в Интернет. Требования к графике со стороны бизнеса. Концепции применения графики. Современные тенденции в дизайне сайтов.
12	Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса.	Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса. Примеры ТЗ для создания Интернет-бизнеса.
13	Средства разработки сайта. Обзор языков программирования для разработки сайта.	Средства разработки сайта. Обзор языков программирования для разработки сайта.
14	Обзор систем управления контентом (CMS – Content Man-agement Systems) для создания Интернет-бизнеса.	Обзор систем управления контентом сайта (CMS – Content Management Systems) для создания Интернет-бизнеса.
15	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом, конструктора сайта.	Обзор простейших средств. разработки сайта. Разработка структуры и модели сайта с помощью CMS.

### 5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	<p>Анализ моделей и видов электронного бизнеса. Выбор Интернет-бизнеса для разработки проекта. Тест по теме 1 (6 вопросов).</p> <p>Лабораторная работа 1. Анализ моделей и видов электронного бизнеса. Выбор Интернет-бизнеса для разработки проекта.</p> <p>Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle, справочно-правовых систем.</p>
2	<p>Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий. Тест по теме 2 (6 вопросов).</p> <p>Выступление с докладом и презентацией.</p> <p>Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle.</p>
3	<p>Электронные торговые площадки. Тест по теме 3 (6 вопросов).</p> <p>Лабораторная работа 2. Электронная торговая площадка (ЭТП). Компьютерная симуляция торгов и аукционов на ЭТП (Регистрация на торговой демо-площадке //demo.b2b-center.ru, выставить объявление о продаже/покупке, объявить аукцион, принять участие в торгах.)</p> <p>Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle. Компьютерная симуляция электронных торгов.</p> <p>Лабораторная работа 3. Подготовка обзора ЭТП.</p>
3	<p>Обзор электронных торговых площадок. Лабораторная 3. Обзор электронных торговых площадок. Подготовка аналитического обзора по ЭТП.</p>
4	<p>Маркетинг и реклама в Интернет. Реклама и раскрутка сайта. Тест по теме 4 (6 вопросов).</p> <p>Лабораторная работа 4. Разработка плана раскрутки сайта, расчет затрат на рекламу и раскрутку. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle</p>
5	<p>Сущность и технология применения платежных систем в Интернет. Тест по теме 5 (6 вопросов). Знакомство с сайтами платежных систем. Завершение предыдущих работ.</p> <p>Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle</p>
6	<p>Экономика и менеджмент электронного предприятия. Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе.. Лабораторная 5. Расчет финансового плана. Оценка окупаемости бизнеса.</p> <p>Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием справочно-правовых систем.</p>
7	<p>Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 1-3.</p> <p>Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Excel, MS Word), справочно-правовых систем.</p>
7	<p>Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 4-9.</p> <p>Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-</p>



№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	нием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Excel, MS Word), справочно-правовых систем.
7	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 4-9. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, программных продуктов (MS
8	Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса. Проект 2 «Разработка ТЗ на сайт». Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Office).
8	Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса. Проект 2 «Разработка ТЗ на сайт». Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Office).
8	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Проект 3. Используя бесплатные конструкторы сайтов, разработать модель сайта для сетевого бизнеса. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет.
8	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Проект 3. Используя бесплатные конструкторы сайтов, разработать модель сайта для сетевого бизнеса. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет.
8	Защита проектов по разработке проекта ИС предприятия сетевой экономики. Публичная защита проектов по разработке проекта ИС предприятия сетевой экономики (проекты 1, 2, 3)

## 6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

### 6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Основные понятия, модели и виды сетевой экономики.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Лабораторная 1	Обоснован выбор Интернет-бизнеса для дальнейшей работы. (1)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение		
2		ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест1	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
3	2. Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры предприятий сетевой экономики.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Выступление с докладом и презентацией.	Тема раскрыта. Презентация по докладу подготовлена в соответствии с современными требованиями. Информация актуальна. (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение		
4		ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест2	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
5	3. Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ	Лабораторная 2.	Зарегистрировано предприятие на ЭТП. Выставлено объявление о покупке или продаже. Сделано предложение о покупке другим участникам ЭТП. Объявлен аукцион. Подготовлен отчет о работе на ЭТП. (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			и подготавливать коммерческое предложение		
6		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Лабораторная 3	Проведено исследование ЭТП. Подготовлен отчет. (5)
7		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест 3	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
8	4. Маркетинг и реклама в Интернет.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика	Лабораторная 4	Выбраны методы и способы рекламы и

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение		раскрутки бизнеса в Интернет. Проведен расчет затрат на рекламу и раскрутку. Подготовлен отчету (5)
9		ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест 4	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
10	5. Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять	Тест 5	Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балл (3)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение		
11	6. Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Лабораторная 5	Разработан финансовый план Интернет-бизнеса. Проведена оценка окупаемости проекта. (4)
12	7. Разработка Интернет-бизнеса.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Проект 1	Критерии оценивания: (30)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение		
13	8. Разработка проекта ИС предприятия сетевой экономики.	ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение	Проект 2	Критерии оценивания: содержание – 10 баллов; защита проекта – 5 баллов. (15)
14		ПК-1	З. Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение У. Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение Н. Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать	Проект 3	Критерии оценивания: (15)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			коммерческое предложение		
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 41.

### ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: В тесте 20 вопросов. За каждый правильный ответ - 1 балл.

**Компетенция: ПК-1 Способен определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение**

Знание: Знать, как определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение

1. Безопасность Интернет-бизнеса.
2. Безопасность Интернет бизнеса.
3. Виды (модели) электронной коммерции.
4. Маркетинг и реклама в Интернет.
5. Основные понятия, модели и виды электронного бизнеса.
6. Оценка экономической эффективности предприятий в Интернет-бизнесе.
7. Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса
8. Правовые аспекты ведения электронного бизнеса.
9. Развитие электронной коммерции в мире и России, Иркутской области.
10. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса.
11. Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом, конструктора сайта.
12. Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса.
13. Разработка финансового плана электронного бизнеса.
14. Реализация ЭК В2В в корпоративных информационных системах.
15. Современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет.
16. Способы интеграции предприятий в Интернет-бизнес.
17. Способы интеграции предприятий в электронный бизнес.
18. Средства разработки сайта.
19. Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.
20. Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий.
21. Формирование потребительской аудитории и осуществление взаимодействия с потребителями.
22. Экономика и менеджмент электронного предприятия.
23. Электронная коммерция (ЭК) как один из видов электронного бизнеса.



24. Электронная коммерция бизнес-бизнес (B2B). Преимущества и недостатки.  
25. Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). Преимущества и недостатки.

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Задание выполнено, студент может пояснить ход выполнения.

**Компетенция: ПК-1 Способен определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение**

Умение: Уметь определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение

Задача № 1. Разработать раздел бизнес-плана по созданию бизнеса в сети Интернет

#### ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Задание выполнено, студент может пояснить ход выполнения.

**Компетенция: ПК-1 Способен определять требования заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение**

Навык: Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтрактных работ и подготавливать коммерческое предложение

Задание № 1. Используя Конструктор сайтов, разработать сайт

Задание № 2. С учетом требований заказчика выполнить разработку раздела ТЗ

#### ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «БГУ»)**

Направление - 09.03.03 Прикладная  
информатика  
Профиль - Информационные системы и  
технологии в управлении  
Кафедра математических методов и  
цифровых технологий  
Дисциплина - Сетевая экономика

#### ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (20 баллов).
2. Разработать раздел бизнес-плана по созданию бизнеса в сети Интернет (40 баллов).
3. С учетом требований заказчика выполнить разработку раздела ТЗ (40 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ З.В. Архипова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ С.С. Ованесян

**7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

**а) основная литература:**

1. Кобелев О. А. Электронная коммерция. 4-е изд. перераб. и доп./ О.А. Кобелев.- Москва: Дашков и Ко, 2012.-684 с.
2. Савельев А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом. правовое регулирование/ А.И. Савельев.- Москва: Статут, 2014.-543 с.
3. [Брацун Д.А. Сетевая экономика \[Электронный ресурс\]: электронное учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения/ Д.А. Брацун— Электрон. текстовые данные.— Пермь: Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет, 2013.— 97 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/32089.html](http://www.iprbookshop.ru/32089.html)
4. [Мартиросян К.В. Интернет-технологии \[Электронный ресурс\]: учебное пособие/ К.В. Мартиросян, В.В. Мишин— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015.— 106 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/63089.html.— ЭБС «IPRbooks»](http://www.iprbookshop.ru/63089.html)
5. [Медведева М.А. Электронный бизнес. Часть 1 \[Электронный ресурс\]: учебное пособие/ М.А. Медведева, М.А. Медведев— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016.— 108 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/69764.](http://www.iprbookshop.ru/69764)
6. [Стартап-гайд \[Электронный ресурс\]: как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес/ П. Грэм \[и др.\].— Электрон. текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 166 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/41423.html.— ЭБС «IPRbooks»](http://www.iprbookshop.ru/41423.html)

**б) дополнительная литература:**

1. Кобелев О. А., Пирогов С. В. Электронная коммерция. рек. УМО по образованию в обл. коммерции. учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп./ О. А. Кобелев.- М.: Дашков и К, 2009.-683 с.
2. Макаренкова Е. В. Электронная коммерция/ Е.В. Макаренкова.- Москва: Евразийский открытый институт, 2010.-136 с.
3. Пивоваров Н. В. Электронная коммерция «ALL2el.COM»/ Н.В. Пивоваров.- Москва: Лаборатория книги, 2012.-102 с.
4. Алексунин В. А., Родигина В. В. Электронная коммерция и маркетинг в интернете. учеб. пособие. 3-е изд./ В. А. Алексунин, В. В. Родигина.- М.: Дашков и К, 2008.-214 с.
5. [Банковские операции в Интернет \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / Ю.В. Американи \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2009. — 120 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10616.html](http://www.iprbookshop.ru/10616.html)
6. [Берлин А.Н. Основные протоколы Интернет \[Электронный ресурс\] / А.Н. Берлин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий \(ИНТУИТ\), 2016. — 602 с. — 978-5-94774-884-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52181.html](http://www.iprbookshop.ru/52181.html)
7. [Блюмин А.М. Мировые информационные ресурсы \[Электронный ресурс\]: учебное пособие для бакалавров/ А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 384 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/5244.html](http://www.iprbookshop.ru/5244.html)
8. [Мишин В.В. Технологии Internet-коммерции \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / В.В. Мишин, К.В. Мартиросян. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015. — 102 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/63144.html](http://www.iprbookshop.ru/63144.html)
9. [Прохорова М.В. Организация работы интернет-магазина \[Электронный ресурс\] / М.В. Прохорова, А.Л. Коданина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2014. — 333 с. — 978-5-394-02405-4. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35295.html](http://www.iprbookshop.ru/35295.html)

**8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации
- Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании", адрес доступа: <http://www.ict.edu.ru/lib/>. доступ неограниченный
- ЭБС BOOK.ru - электронно-библиотечная система от правообладателя, адрес доступа: <http://www.book.ru/>. доступ неограниченный
- Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: <http://www.grebennikov.ru/>. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
- Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. доступ неограниченный

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономики и организации предприятия, проектирования ИС, Интернет-программирования.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);
- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;

•выполнение домашних заданий в виде разработки проектов, решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплины и др.

#### **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- MS Project Professional,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- 7-Zip,
- Adobe Acrobat Reader\_11,
- LibreOffice,
- MS Office,

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

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,
- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,
- Мультимедийный класс,
- Компьютерный класс,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий