Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А

_____

25.06.2021г.

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)	88	128
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	41	41

Иркутск 2021

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 А.В. Родионов

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022
Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023
Дата актуализации рабочей программы: 28.06.2024

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 на основе современного уровня развития цифровых технологий.

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 предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение

Структура компетенции

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

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 4 зач. ед.,144 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	88	128

Всего часов	144	144

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	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Основные понятия, модели и виды сетевой экономики.	41	1	2	20		Лабораторная 1. Выбор Интернет-бизнеса. Тест (Модели и виды сетевой экономика)
2	Тенденции развития сетевой экономики.	41	1	1	10		Выступление с докладом и презентацией.. Тест (Технологии сетевой экономики)
3	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику. Правовые аспекты ведения сетевого бизнеса.	41	1	1	20		Лабоараторная 2. Работа на электронной торговой площадке. Лабораторная 3. Обзор ЭТП. Тест (Электронная подпись)
4	Маркетинг и реклама в сетевой экономике.	41	0,5	1	20		Лабораторная 4. Интернет-маркетинг. Тест (Маркетинг и реклама в Интернет)
5	Искусственный интеллект и анализ больших данных, как составляющие современного Интернет-бизнеса.	41	0,5	1	20		Тест (Платежные системы в Интернет)
6	Разработка Интернет-бизнеса.	41	1	2	20		Лабораторная 5. Разработка финансового плана. Проект 1. Разработка бизнес-плана
7	Разработка проекта ИС	41	1	2	18		Проект 2.

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	предприятия сетевой экономики.						Разработка ТЗ. Проект 3. Разработка сайта
	ИТОГО		6	10	128		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Основные понятия, модели и виды сетевой экономики.	41	4	2	10		Лабораторная 1. Выбор Интернет-бизнеса. Тест (Модели и виды сетевой экономика)
2	Тенденции развития сетевой экономики.	41	4	2	10		Выступление с докладом и презентацией.. Тест (Технологии сетевой экономики)
3	Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику. Правовые аспекты ведения сетевого бизнеса.	41	4	2	10		Лабоараторная 2. Работа на электронной торговой площадке. Лабораторная 3. Обзор ЭТП. Тест (Электронная подпись)
4	Маркетинг и реклама в сетевой экономике.	41	4	4	10		Лабораторная 4. Интернет-маркетинг. Тест (Маркетинг и реклама в Интернет)
5	Искусственный интеллект и анализ больших данных, как составляющие современного Интернет-бизнеса.	41	4	2	10		Тест (Платежные системы в Интернет)
6	Разработка Интернет-бизнеса.	41	4	6	18		Лабораторная 5. Разработка финансового плана. Проект 1. Разработка бизнес-плана
7	Разработка проекта ИС	41	4	10	20		Проект 2.

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	предприятия сетевой экономики.						Разработка ТЗ. Проект 3. Разработка сайта
	ИТОГО		28	28	88		

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 Инернет- бизнес.	Понятие сетевой экономики. Экономические предпосылки развития сетевой экономики. Принципы функционирования. Преимущества Интерне-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». Модели и стратегии сетевой экономики . Поддержка традиционного бизнеса в Интернет. Интернет-бизнес. Рекламная (информационная) модель интернет-бизнеса 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. Мобильные средства ведения электронного бизнеса. Электронная коммерция (ЭК) как один из видов электронного бизнеса. Виды (модели) электронной коммерции. Развитие электронной коммерции в мире и России, Иркутской области. Электронная коммерция бизнес-клиент (B2C). Преимущества и 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.	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий. Цифровые платформы, цифровые экосистемы. 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.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
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	Искусственный интеллект и анализ больших данных, как составляющие современного Интернет-бизнеса.	Искусственный интеллект и анализ больших данных, как составляющие современного Интернет-бизнеса.
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. Экономи-ческие, маркетинговые, организационные парамет-ры. Источники экономии. Экономическая эффек-тивность. Методика оценки результатов деятельно-сти предприятия в Интернет.
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.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		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	Анализ моделей и видов электронного бизнеса. Выбор Интернет-бизнеса для разработки проекта. Тест по теме 1 (6 вопросов). Лабораторная работа 1. Анализ моделей и видов электронного бизнеса. Выбор Интернет-бизнеса для разработки проекта. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle, справочно-правовых систем.
2	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий. Тест по теме 2 (6 вопросов). Выступление с докладом и презентацией.

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет и системы тестирования Moodle.
3	Электронные торговые площадки. Тест по теме 3 (6 вопросов). Лабораторная работа 2. Электронная торговая площадка (ЭТП). Ком-пьютерная симуляция торгов и аукционоов на ЭТП (Регистрация на торго-вой демо-площадке //demo.b2b-center.ru, выставить объявление о прода-же/покупке, объявить аукцион, принять участие в торгах.) Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет и системы тестирования Moodle. Компьютерная симуляция электронных торгов. Лабораторная работа 3. Подготовка обзора ЭТП.
3	Обзор электронных торговых площадок. Лабораторная 3. Обзор электронных торговых площадок. Подготовка аналитического обзора по ЭТП.
4	Маркетинг и реклама в Интернет. Реклама и раскрутка сайта. Тест по теме 4 (6 вопросов). Лабораторная работа 4. Разработка плана раскрутки сайта, расчет затрат на рекламу и раскрутку. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет и системы тестирования Moodle
5	Сущность и технология применения платежных систем в Интернет. Тест по теме 5 (6 вопросов). Знакомство с сайтами платежных систем. Завершение предыдущих работ. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет и системы тестирования Moodle
7	Экономика и менеджмент электронного предприятия. Оценка экономической эффективности в Интернет-бизнесе.. Лабораторная 5. Расчет финансового плана. Оценка окупаемости биз-неса. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием справочно-правовых систем.
6	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного элек-тронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 1-3. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Excel, MS Word), справочно-правовых систем.
6	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного элек-тронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 4-9. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Excel, MS Word), справочно-правовых систем.
6	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного элек-тронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 4-9. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет, программных продуктов (MS
7	Разработка технического зада-ния на создание сайта для электронного бизнеса. Проект 2 «Разработка ТЗ на сайт». Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Office).

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
7	Разработка технического зада-ния на создание сайта для электронного бизнеса. Проект 2 «Разработка ТЗ на сайт». Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет, программных продуктов (MS Project, MS Office).
7	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Проект 3. Используя бесплатные конструкторы сайтов, разработать мо-дель сайта для сетевого бизнеса. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет.
7	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Проект 3. Используя бесплатные конструкторы сайтов, разработать мо-дель сайта для сетевого бизнеса. Проводятся в компьютерном классе в интерактивной форме с использова-нием Интернет.
7	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.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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 предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое	Лабораторная 1. Выбор Интернет-бизнеса	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.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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		
2		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест (Модели и виды сетевой экономика)	Каждый правильный ответ на вопрос теста оцени-вается в 0,5 балла. (3)
3	2. Тенденции развития сетевой экономики.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Выступление с докладом и презентацией.	Тема раскрыта. Презентация по докладу подготовлена в соответствии с современными требованиями. Информация актуальна. (5)
4		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ	Тест (Технологии сетевой экономики)	Каждый правильный от-вет на вопрос теста оцени-вается в 0,5 балла. (3)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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 У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение		
5	3. Способы интеграции предприятий в Интернет-экономику. Правовые аспекты ведения сетевого бизнеса.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Лабоараторная 2. Работа на электронной торговой площадке	Зарегистрирован о 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)
6		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании	Лабораторная 3. Обзор ЭТП	Проведено исследование ЭТП. Подготовлен отчет. (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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)
			предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение		
7		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест (Электронная подпись)	Каждый правильный от-вет на вопрос теста оцени-вается в 0,5 балла. (3)
8	4. Маркетинг и реклама в сетевой экономике.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения	Лабораторная 4. Интернет-маркетинг	Выбраны методы и способы рекламы и раскрутки бизнеса в Интернет. Проведен расчет заьрат на рекламу и раскрутку. Подготовлен отчетю (5)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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)
			требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение		
9		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест (Маркетинг и реклама в Интернет)	Каждый правильный от-вет на вопрос теста оцени-вается в 0,5 балла. (3)
10	5. Искусственный интеллект и анализ больших данных, как составляющие современного Интернет-бизнеса.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Тест (Платежные системы в Интернет)	Каждый правильный от-вет на вопрос теста оцени-вается 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.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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)
11	6. Разработка Интернет-бизнеса.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Лабораторная 5. Разработка финансового плана	Разработан финансовый план Интернет-бизнеса. Проведена оценка окупаемости проекта. (4)
12		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Проект 1. Разработка бизнес-плана	Разработаны все пункты бизнес-плана в соответствии с заданием - 10 баллов, защита проекта - 5 баллов (30)
13	7. Разработка проекта ИС предприятия сетевой экономики.	ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать	Проект 2. Разработка ТЗ	Критерии оценива-ния:содержание – 10 баллов; защита проекта – 5 баллов. (15)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	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 У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение		
14		ПК-1	З.Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение У.Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение Н.Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение	Проект 3. Разработка сайта	Сайт разработан в соответствии с ТЗ -5 баллов, размещен в Интернете - 5 баллов, работают доступные бесплатные режимы - 5 баллов (15)
				Итого	**100**

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 предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение

Знание: Знать, как определять требования заказчика на основании предконтракных 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 B2B 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 предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение

Умение: Уметь определять требования заказчика на основании предконтракных 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 предконтракных работ и подготавливать коммерческое предложение
Навык: Владеть навыками определения требований заказчика на основании предконтракных 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 _____ А.В. Родионов

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. Архипова З.В. Интернет-бизнес: Электронный бизнес.- Иркутск: Изд-во БГУ, 2021.- 125 с.
4. Архипова З.В. Сетевая экономика.- Изд-во: Изд. дом БГУ, 2024.- 119 с.
5. 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
6. 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»
7. 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.

8. 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»

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. Америди [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2009. — 120 с. — 2227-8397. — Режим доступа: 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
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
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
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

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.grebennikon.ru/. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)

– Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: https://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 отдель-ных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индиви-дуальных 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