

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

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
д.юр.н., доц. Васильева Н.В.



30.06.2022г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.У.2. Электронный бизнес в международной торговле

Направление подготовки: 38.04.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Международная торговля и электронная
коммерция
Квалификация выпускника: магистр
Форма обучения: очная

Курс	1
Семестр	11
Лекции (час)	14
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	138
Курсовая работа (час)	
Всего часов	180
Зачет (семестр)	
Экзамен (семестр)	11

Иркутск 2022

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.04.06
Торговое дело.

Автор З.В. Архипова

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

Заведующий кафедрой А.В. Родионов

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Электронный бизнес в международной торговле» является формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков в сфере инновационных систем закупок и продаж товаров, их применение в международной торговле. Научить оценивать преимущества и недостатки современных инновационных технологий, разрабатывать собственный электронный бизнес для продвижения и продажи товаров на глобальных рынках.

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-2	способен выбирать и использовать инновационные системы закупок и продаж товаров

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-2 способен выбирать и использовать инновационные системы закупок и продаж товаров	З. Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У. Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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

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
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	14
Практические (сем, лаб.) занятия	28
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	138
Всего часов	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

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Электронный бизнес как инновационная система закупок и продаж товаров.. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса. Преимущества ведения бизнеса в Интернет. Лидеры Интернет-бизнеса.	11	2	4	24		Тест (Модели и виды И-бизнеса). Лабораторная (Анализ и выбор И-бизнеса)
2	Торговые площадки, маркетплейсы и цифровые платформы в международной торговле. Платежные системы в сети Интернет. Тенденции развития электронного бизнеса.	11	2	4	20		Тест (Технологии, платежные системы). Лабораторная (Работа на ЭТП). Лабораторная (Обзор и анализ ЭТП). Выступление с докладом и презентацией.
3	Разработка электронного бизнеса для организации инновационных систем закупок и продаж товаров. Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса.	11	2	6	20		Проект 1 (Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса)
4	Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса в Интернет.	11	2	2	20		Тест (Продвижение И-бизнеса). Лабораторная (Продвижение И-бизнеса)
5	Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса. Безопасность Интернет-бизнеса.	11	2	2	20		Тест (Безопасность И-бизнеса)
6	Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса. Ведение переговоров с заказчиком, инвестором	11	2	4	14		Проект 2 (Разработка технического задания на создание сайта)

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	и разработчиками. Подготовка договора.						
7	Разработка сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом. Обзор средств разработки сайта без программирования. Презентация проекта собственного Интернет-бизнеса.	11	2	6	20		Итоговый тест. Проект 3 (Разработка сайта с помощью CMS)
	ИТОГО		14	28	138		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
01	Интернет-бизнес. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса. Преимущества ведения бизнеса в Интернет. Лидеры Интернет-бизнеса.	Интернет-бизнес. Основные понятия. Преимущества ведения бизнеса в Интернет. Лидеры Интернет-бизнеса. Классификация. Модели и виды Интернет-бизнеса.
02	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры Интернет-бизнеса.	Технологические основы Интернет-бизнеса. Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры Интернет-бизнеса. Цифровые технологии и Интернет-бизнес. Способы интеграции предприятий в электронный бизнес. Торговые площадки, маркетплейсы, цифровые платформы. Технологии работы на электронных биржах и торговых площадках. Обзор торговых площадок, цифровых платформ.
03	Сущность и технология применения платежных систем в Интернет.	Сущность и содержание электронных платежей. Требования к электронным системам оплаты. Применение электронных систем оплаты в бизнесе. 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.
04	Разработка Интернет-бизнеса..	Этапы создания бизнеса в Интернет. Предварительный анализ. Оценка жизнеспособности Интернет-бизнеса. Разработка бизнес-плана. Подготовка компании к переходу в Интернет-бизнес. Планирование и разработка сайта компании. Со-здание пилотного проекта.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
05	Разработка бизнес-плана собственного электронного 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 по созданию Интернет-бизнеса.
06	Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса 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. Баннерообменные 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.
07	Правовые аспекты ведения электронного бизнеса. Безопасность Интернет бизнеса.	Способы интеграции предприятий в электронный бизнес. 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.
08	Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса.	Разработка технического задания на создание сайта. Структура ТЗ, требования.
09	Ведение переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками. Подготовка договора.	Технологии ведения переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками. Подготовка договора на разработку сайта.
10	Средства разработки Web-сайта: CMS. Технология разработки. Презентация проекта собственного Интернет-бизнеса.	Обзор средств. разработки сайта. Обзор систем управления контентом сайта (CMS – Content Management Systems). Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом, конструктора 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 Интернет-бизнеса. Выбор Интернет-бизнеса для разработки проекта. Анализ моделей и видов И-бизнеса. Тест (Модели и виды И-бизнеса). Лабораторная (Анализ и выбор И-бизнеса)
2	Тенденции развития, программной, аппаратной и организационной инфраструктуры электронных предприятий. Выступление с докладом и презентацией. Тест (Технологии, платежные системы).
2	Электронные торговые площадки. 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.). Подготовка обзора ЭТП. Лабораторная (Работа на ЭТП). Лабораторная (Обзор и анализ ЭТП).
3	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана электронного бизнеса». Разделы 1-3.
3	Оценка окупаемости, экономической эффективности в Интернет-бизнесе. Расчет финансового плана. Оценка окупаемости .И-бизнеса.
4	Маркетинг и реклама в Интернет. Реклама и раскрутка сайта. Разработка плана раскрутки сайта, расчет затрат на рекламу и раскрутку. Проводится в компьютерном классе в интерактивной форме с использованием Интернет и системы тестирования Moodle.Тест (Продвижение И-бизнеса). Лабораторная (Продвижение И-бизнеса).
5	Электронная подпись.. Изучение использования ЭП на ЭТП. Тест (Безопасность И-бизнеса).
3	Разработка электронного бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного электронного бизнеса. Проект 1 «Разработка бизнес-плана И-бизнеса». Завершение работ.. Разделы 4-9. Защита проекта.
6	Разработка технического задания на создание сайта для электронного бизнеса.систем управления контентом, конструктора сайта.. Разработка ТЗ и договора на создание сайта. Проект 2 «Разработка ТЗ на сайт».. Защита проекта.
7	Разработка модели сайта для Интернет-бизнеса. Используя бесплатные конструкторы и CMS для создания сайтов, разработать мо-дель сайта для сетевого бизнеса. Проект 3 (Разработка сайта с помощью CMS. Защита проекта.. Итоговый тест.

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. Электронный бизнес как инновационная система закупок и продаж товаров.. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса. Преимущества ведения бизнеса в Интернет. Лидеры Интернет-бизнеса.	ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Лабораторная (Анализ и выбор И-бизнеса)	Обоснован выбор Интернет-бизнеса для дальнейшей работы. (5)
2		ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Тест (Модели и виды И-бизнеса)	Тест содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
3	2. Торговые площадки, маркетплейсы и цифровые платформы в международной торговле. Платежные системы в сети Интернет. Тенденции развития электронного бизнеса.	ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных	Выступление с докладом и презентацией.	Тема раскрыта - 3 балла.. Презентация по докладу подготовлена в соответствии с современными требованиями - 1 балл. Информация актуальна - 1 балл. (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)
			систем закупок и продаж товаров		
4		ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Лабораторная (Обзор и анализ ЭТП)	Проведено исследование ЭТП. Подготовлен отчет. (5)
5		ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Лабораторная (Работа на ЭТП)	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)
6		ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками	Тест (Технологии, платежные системы)	Содержит 10 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (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)
			использования инновационных систем закупок и продаж товаров		
7	3. Разработка электронного бизнеса для организации инновационных систем закупок и продаж товаров. Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса.	ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Проект 1 (Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса)	Критерии оценивания: актуальность бизнеса – 3 балла; содержание – 15 баллов; защита проекта – 2 баллов. (20)
8	4. Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса в Интернет.	ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н.Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Лабораторная (Продвижение И-бизнеса)	Выбраны методы и способы рекламы и раскрутки бизнеса в Интернет. Проведен расчет затрат на рекламу и раскрутку. Подготовлен отчет. (5)
9		ПК-2	З.Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У.Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и	Тест (Продвижение И-бизнеса)	Содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается 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.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)
			продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров		
10	5. Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса. Безопасность Интернет-бизнеса.	ПК-2	З. Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У. Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Тест (Безопасность И-бизнеса)	Содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
11	6. Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса. Ведение переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками. Подготовка договора.	ПК-2	З. Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У. Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Проект 2 (Разработка технического задания на создание сайта)	Критерии оценивания: содержание – 15 баллов; защита проекта – 5 баллов. (10)
12	7. Разработка сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом. Обзор средств разработки сайта	ПК-2	З. Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У. Уметь выбирать наиболее оптимальные	Итоговый тест	Тест проводится с использованием "Электронного университета". Результат в процентах, балл рассчитывается. 14 баллов - 100%. (14)

№ 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)
	без программирования. Презентация проекта собственного Интернет-бизнеса.		инновационные системы закупок и продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров		
13		ПК-2	З. Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки У. Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров Н. Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров	Проект 3 (Разработка сайта с помощью CMS)	Критерии оценивания: содержание – 15 баллов; защита проекта – 2 баллов. (17)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 11.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

Компетенция: ПК-2 способен выбирать и использовать инновационные системы закупок и продаж товаров

Знание: Знать существующие инновационные системы закупок и продаж товаров, их преимущества и недостатки

1. Безопасность Интернет-бизнеса.
2. Ведение переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками. Подготовка договора.
3. Лидеры Интернет-бизнеса.
4. Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса в Интернет.
5. Обзор средств разработки сайта без программирования, CMS для разработки сайта.

6. Платежные системы в сети Интернет.
7. Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса.
8. Преимущества ведения бизнеса в Интернет.
9. Разработка Интернет-бизнеса. Структура и содержание бизнес-плана Интернет-бизнеса.
10. Разработка финансового плана электронного бизнеса.
11. Современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет.
12. Структура и содержание технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса.
13. Тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры Интернет-бизнеса.
14. Электронная коммерция B2C.
15. Электронная подпись, ее применение в Интернет бизнесе.
16. Электронные торговые площадки B2B, B2G, G2B. Опишите назначение и технологию работы, приведите примеры.
17. Электронные торговые площадки, маркетплейсы и цифровые платформы в международной торговле.
18. Электронный бизнес как инновационная система закупок и продаж товаров. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 1. Задание выполнено. 2. Студент может объяснить ход выполнения задания, сформулировать выводы..

Компетенция: ПК-2 способен выбирать и использовать инновационные системы закупок и продаж товаров

Умение: Уметь выбирать наиболее оптимальные инновационные системы закупок и продаж товаров

Задача № 1. Разработать структуру Бизнес-плана и описать подробно заданный раздел

Задача № 2. Разработать структуру технического задания на проектирование Интернет-бизнеса

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: 1. Задание выполнено. 2. Студент может объяснить ход выполнения задания, сформулировать выводы..

Компетенция: ПК-2 способен выбирать и использовать инновационные системы закупок и продаж товаров

Навык: Владеть навыками использования инновационных систем закупок и продаж товаров

Задание № 1. Для позиционирования предприятия на глобальном рынке и организации продаж на торговой площадке (B2B в режиме демо) разместите объявление сделайте предложение.

Задание № 2. Используя один из конструкторов сайтов, спроектировать и продемонстрировать работу сайта для Интернет-бизнеса

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
**«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

электронная коммерция
Кафедра математических методов и
цифровых технологий
Дисциплина - Электронный бизнес в
международной торговле

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (20 баллов).
2. Разработать структуру технического задания на проектирование Интернет-бизнеса (40 баллов).
3. Используя один из конструкторов сайтов, спроектировать и продемонстрировать работу сайта для Интернет-бизнеса (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. [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)
5. [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)
6. [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)
7. [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. Америци \[и др.\]. — 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.grebennikov.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 информационных технологий.

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:

- 7-Zip,
- Adobe Acrobat Reader_11,
- LibreOffice,
- MS Office,
- MS Project Professional,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

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