

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Частное учреждение высшего образования  
«Высшая школа предпринимательства (институт)»  
(ЧУВО «ВШП»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«Электронная коммерция»

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) программы бакалавриата  
«Электронный бизнес»

*в том числе оценочные материалы  
для проведения текущего контроля успеваемости  
и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине*

**ОДОБРЕНО**

Ученым советом ЧУВО «ВШП»

Протокол заседания

№01-02/24 от 22 апреля 2024 г.



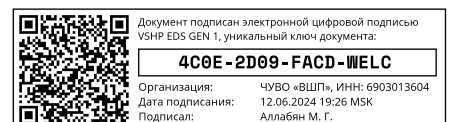
**СОГЛАСОВАНО**

Ученым советом ЧУВО «ВШП»

22 апреля 2024 г.

Ректор ЧУВО «ВШП» Аллабян М.Г.

Тверь, 2024



Рабочая программа учебной дисциплины Электронная коммерция, как обязательного компонента основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05. Бизнес-информатика (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.2024, разработана в соответствии с профессиональным стандартом «Менеджер по информационным технологиям», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 августа 2021 г. № 588н, и профессиональным стандартом «Специалист по информационным системам», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18 ноября 2014 г. № 896н, с учётом рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы образовательной организации на 2024/2025 учебный год, утверждённых ректором образовательной организации 22.04.2024.

Образовательная деятельность в форме практической подготовки организована Частным образовательным учреждением высшего образования «Высшая школа предпринимательства» при реализации учебной дисциплины Электронная коммерция (контактная работа педагогического работника с обучающимся (бакалавром) при проведении практических занятий по дисциплине), обязательного компонента основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05. Бизнес-информатика (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, в условиях выполнения обучающимися (бакалаврами) определённых видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю соответствующей основной образовательной программы высшего образования.

## 1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: получение студентами теоретических знаний и практических навыков по созданию приложений для электронной коммерции, ознакомление с основными технологиями и средствами их разработки.

Изучение дисциплины расширяет знания в области информационных технологий, систем электронной коммерции в части представления новых услуг на основе их электронной формы; вырабатывает практические навыки по созданию технологий электронной коммерции в деятельности специалиста.

Задачи:

- формирование знаний о содержании электронной коммерции;
- использование информации о развитии электронной коммерции на глобальном рынке и ее применение для развитие собственного бизнеса;
- координация и контроль выполнение работ в процессе создания и развития электронного бизнеса;
- формирование потребительской аудитории и осуществление взаимодействия с потребителями;
- организация продаж посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

«Дисциплины (модули)» часть, формируемая участниками образовательных отношений — программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика направленность (профиль) «Электронный бизнес».

Код компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики	Изучаемые в текущем семестре дисциплины (модули), практики	Последующие дисциплины (модули), практики
ПК-3	Бухгалтерский учет ИТ-инфраструктура предприятия Инновационный менеджмент Управление малым бизнесом Технологии бизнес-планирования Компьютерные технологии бизнес-планирования Производственная практика, технологическая практика	Информационная безопасность Производственная практика, преддипломная практика	—

ПК-4	Бухгалтерский учет Технологии организации продаж в информационно-коммуникационной сети «Интернет» Рынки информационных коммуникационных технологий и организация продаж Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы) Информационный менеджмент HR-Технологии Управление персоналом Основы бизнеса Инновационное предпринимательство Маркетинг малого предприятия Продвижение товаров и услуг Производственная практика, технологическая практика	Производственная практика, преддипломная практика	—
------	---	---	---

### 3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-3 Способен управлять изменениями ресурсов ИТ	ПК-3.1 Способен выявлять потребности и планировать изменения ресурсов ИТ	Знать: методы определения потребностей и планирования изменений ресурсов ИТ; стандарты и методики управления изменениями ресурсов ИТ; методики управления процессами ИТ; Уметь: выявлять потребности в изменениях ресурсов ИТ и работать с пользователями и заказчиками для их выявления; инициировать выявление потребностей в изменениях ресурсов ИТ; управлять процессами, оценивать, планировать и контролировать качество процесса

		<p>управления изменениями ресурсов ИТ  Владеть: навыками инициирования выявления потребностей в изменениях ресурсов ИТ; способами мотивации сотрудников выявлять потребности в изменениях ресурсов ИТ; способами выявления потребностей и планированием изменениями ресурсов ИТ</p>
	<p>ПК-3.2 Способен организовать процесс управления изменениями ресурсов ИТ, вовлечение и привлечение необходимых ресурсов</p>	<p>Знать: способы организации процесса управления изменениями ресурсов ИТ; методы вовлечение и привлечение необходимых ресурсов в процессе управления изменениями ресурсов ИТ  Уметь: организовать процесс управления изменениями ресурсов ИТ; вовлечь и привлечь необходимый объем ресурсов в процессе управления изменениями ресурсов ИТ; оптимизировать процесс управления изменениями ресурсами ИТ.  Владеть: методами организации процесса управления изменениями ресурсов ИТ, вовлечение и привлечение необходимых ресурсов; возможностями утверждения (отклонения) изменения ресурсов ИТ; результатами формирования системы оценки процесса управления изменениями ресурсов ИТ, оценка процесса и выполнение управленческих действий по результатам оценки</p>
<p>ПК-4 Способен управлять отношениями с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>	<p>ПК-4.1 Способен организовать, планировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ</p>	<p>Знать: корпоративные, отраслевые и государственные стандарты по выбору поставщиков и взаимодействию с ними; методики, принципы и стандарты договорной работы; особенности и этапы организации планирования и осуществления взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ; варианты участия во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ;  Уметь: формировать и согласовывать принципы взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ, в частности принципов выбора поставщиков ресурсов ИТ; управлять ведением, заключением и выполнением</p>

		<p>договоров;</p> <p>Владеть: способами организации планирования и осуществления взаимоотношений, активного участия во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ</p>
	<p>ПК-4.2 Способен контролировать и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>	<p>Знать: способы контроля за процедурой взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия; этапы жизненного цикла ИТ-инфраструктуры предприятия</p> <p>Уметь: контролировать поставщиков ресурсов ИТ; осуществлять контроль и оптимизировать процедуру взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p> <p>Владеть: методами контроля взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ и обеспечение их прозрачности для заинтересованных лиц; средствами оптимизации процедуры взаимоотношений с поставщиками и потребителями ресурсов ИТ в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия</p>

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/контактная работа, час.				СР, час.	Форма аттестации
		Л	П	Пром.атт	конс		
очная	4/7	36	36	18	1	89	экзамен

**Условные обозначения:**

Л - лекционные занятия

П – практические занятия

СР – самостоятельная работа обучающегося

Пром.атт – промежуточная аттестация

Конс - консультации

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Всего часов</b>
<b>Контактная работа</b>	<b>72</b>
Лекционные занятия (Лек)	36
Практические занятия (Пр)	36
<b>Иная контактная работа, в том числе:</b>	<b>19</b>
консультации по курсовой работе (проекту), контрольным работам (РГР)	
контактная работа на аттестацию (сдача зачета, зачета с оценкой; защита курсовой работы (проекта); сдача контрольных работ (РГР))	18
контактная работа на аттестацию в сессию (консультация перед зачетом)	1
<b>Часы на контроль</b>	<b>18</b>
<b>Самостоятельная работа (СР)</b>	<b>89</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины (модуля)</b>	
<b>часы:</b>	<b>180</b>
<b>зачетные единицы:</b>	<b>5</b>

## **5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ**

### **5.1. Содержание дисциплины**

#### **Раздел 1. Теоретические подходы к электронному бизнесу.**

##### **Тема 1.1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции**

Основные термины, категории и понятия электронной коммерции. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции. Сферы применения и сферы деятельности электронной коммерции. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса.

Типология предпринимательских процессов на электронном рынке. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции. Принципы функционирования Интернет-экономики. Принципы построения систем электронной коммерции.

##### **Тема 1.2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет**

Виды и краткая характеристика компьютерных сетей, их общие черты и отличия. Технологии обмена информацией в компьютерных сетях (клиент-серверные системы). Характеристики сети Интернет как информационно-технологической среды электронной коммерции.

Технологии, протоколы и сервисы сети Интернет. Особенности создания и функционирования Интранет и Экстранет сетей. Информационная безопасность электронной

коммерции в сети Интернет. Управление потоковыми процессами и регулирование коммерческой деятельности в сети Интернет. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.

## **Раздел 2. Организационные подходы к электронному бизнесу.**

### **Тема 2.1. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги**

Основные средства платежа в электронной коммерции. Электронные деньги. Влияние электронных денег на денежную систему. Государственное регулирование рынка электронных денег. Безопасность электронных денег.

Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы.

Платежные системы (ПС). Понятие ПС. Классификация ПС. Достоинства и недостатки ПС. ПС PayCash, WebMoney, CyberPlat. Технология работы ПС CyberPlat с открытием счета в банке. Технология работы ПС CyberPlat при обслуживании держателей банковских пластиковых карт. Безопасность платежей в сети Интернет.

### **Тема 2.2. Методы построения систем электронной коммерции**

Многоцелевой подход к решению задач электронной коммерции. Информационные технологии, применяемые в системах электронной коммерции. Оптимизация выбора программного обеспечения электронного магазина. Интернет-маркетинг. Ценообразование в Интернет-экономике.

### **Тема 2.3. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer**

Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.

Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.

Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет- аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.

Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.

Интернет-банкинг: технологии и направления развития. Особенности и технологии Интернет-страхования

### **Тема 2.4. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса**

Определение экономической эффективности систем электронной коммерции. Основные требования к параметрам электронного магазина (ЭМ). Оценка качества, спроектированного ЭМ. Методика оценки эффективности создания ЭМ. Показатели оценки эффективности функционирования ЭМ.

Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса.

## **5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий**



№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)		Индикаторы достижения компетенций
		занятия лекционного типа	самостоятельная работа	
Раздел 1. Теоретические подходы к электронному бизнесу				
1	Тема 1.1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	6	14	ПК-3.1 ПК-4.1
2	Тема 1.2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	6	14	ПК-3.2 ПК-4.1 ПК-4.2
Раздел 2. Организационные подходы к электронному бизнесу				
3	Тема 2.1. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	6	14	ПК-3.2 ПК-4.2
4	Тема 2.2. Методы построения систем электронной коммерции	6	18	ПК-3.1 ПК-3.2 ПК-4.2
5	Тема 2.3. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	6	14	ПК-3.2 ПК-4.1 ПК-4.2
6	Тема 2.4. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	6	18	ПК-3.2 ПК-4.1 ПК-4.2
	<b>Всего</b>	<b>36</b>	<b>89</b>	

### ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)
Раздел 1. Теоретические подходы к электронному бизнесу			

1.	Тема 1.1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	Электронная коммерция и электронный бизнес Традиционная и электронная коммерция Преимущества электронной коммерции для фирмы Преимущества электронной коммерции для потребителя Преимущества электронной коммерции для общества	6
2.	Тема 1.2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	Инфраструктура для коммерции Пакетная передача данных Интернет-приложения Архитектура клиент/сервер и Web	6
Раздел 2. Организационные подходы к электронному бизнесу			
3.	Тема 2.1. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	Знакомство с понятиями и построение ментальных карт. Проект ED	6
4.	Тема 2.2. Методы построения систем электронной коммерции	Классификаторы, которые необходимо использовать в системах электронной коммерции. Характеристика классификатора ТН ВЭД Классификация видов бизнеса в системах электронной коммерции. Классификация методов построения бизнес-процессов в системах электронной коммерции	6
5.	Тема 2.3. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	Торговые ряды Интернет-витрины Интернет-магазины Услуги в Интернете Интернет-трейдинг Телеработа	6
6.	Тема 2.4. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	Защищенные информационные Облачные технологии и формирование сайта организации с помощью возможностей, предоставляемых Google Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса	6

## 6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТА

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Электронная коммерция» направлена на: освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы; изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.); работу с компьютерными обучающими программами; выполнение заданий по практическим занятиям; самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках; подготовку к экзамену.

### **Тема 1.1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Теоретические основы построения систем электронной коммерции».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: электронная коммерция, бизнес, посредничество, Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция, Интернет-экономика.

### **Тема 1.2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: компьютерная сеть, клиент-серверные системы, Интранет, Экстранет.

Изучая тему, важно приобрести умения вести регистрацию данных о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям.

## **Раздел 2. Организационные подходы к электронному бизнесу.**

### **Тема 2.1. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: денежная система, платежные системы, электронные деньги, PayCash, WebMoney, CyberPlat

Изучая тему, важно приобрести умения проводить финансовые расчеты в электронной коммерции, обслуживать пользователей платежной системы.

### **Тема 2.2. Методы построения систем электронной коммерции**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Методы построения систем электронной коммерции».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Интернет-маркетинг, ценообразование, электронный магазин.

Изучая тему, важно приобрести умения применять многоцелевой подход при решении задач в области электронной коммерции, формировать заключение о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам,

техническим условиям

### **Тема 2.3 Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer».

Изучая тему, важно приобрести умения в выстраивании взаимодействия с потребителями посредством использования современных информационных технологий в торговой деятельности.

### **Тема 2.4 Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить основные методы определения экономической эффективности системы электронного бизнеса.

### **Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимым оборудованием и техническими средствами обучения.

## **7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **Тестовые задания для текущего контроля успеваемости**

1. Почему бизнес в Интернете является более выгодным для компаний:

- а) компаниям не нужно арендовать помещение – экономия затрат
- б) люди намного чаще используют Интернет для покупок
- в) интернет позволяет не платить налоги

2. Спам

- а) незаконная реклама
- б) незапрашиваемая информация, которая рассылается в массовом порядке по электронной почте
- в) самая эффективная реклама

3. Что такое код протекции:

- а) число покупателей в интернет-магазине
- б) пароль для входа в интернет-магазин
- в) число, которое должен ввести покупатель, для совершения покупки в интернет-магазине

4. Хостинг-это услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети, так ли это:

- а) да
- б) нет
- в) отчасти

5. Что такое интернет-магазин:

- а) поисковая система
- б) название интернет-компании
- в) специальный сайт для продажи товаров и услуг

6. К электронной коммерции относится:

- а) любые сайты
- б) реклама
- в) электронная почта

7. Каким способом в большинстве случаев нельзя осуществить оплату через интернет-магазин:

- а) наличными при получении
- б) почтовым переводом
- в) биткоинами

8. К электронной коммерции относится:

- а) хостинг
- б) электронная почта
- в) социальные сети

9. Какое программное обеспечение может быть использовано для управления интернет-магазином:

- а) Microsoft Excel
- б) Apache
- в) 1С-Бирикс

### **Вопросы к экзамену по дисциплине Электронная коммерция**

1. Понятие «информационная услуга», «информационный продукт».
2. Сфера услуг и ее характеристики. Перспективы развития сферы услуг.
3. Понятие «покупательские риски», виды покупательских рисков на рынке услуг.
4. Система мер, обеспечивающая снижение покупательских рисков на рынке услуг.
5. Рынок информационных продуктов и услуг, его характеристики.
6. Что такое информационная потребность
7. Охарактеризуйте основные этапы формирования рынка информационных продуктов и услуг в России.
8. Перечислите основные компоненты российского рынка информационных продуктов и услуг.
9. Что отличает российский информационный рынок от зарубежных?
10. Перечислите наиболее типичные сектора регионального рынка информационных продуктов и
11. Чем характеризуется региональная инфраструктура информационного бизнеса в плане направленности на удовлетворение информационных потребностей.
12. Особенности функционирования рынка информационных продуктов и услуг.
13. Проблемы функционирования фирм сферы информационного бизнеса.
14. Государственное регулирование сферы информационного бизнеса.
15. Актуальные направления развития законодательной базы процесса организации коммерческой деятельности фирм сферы информационного бизнеса.

16. Общие и отличительные характеристики осознанной и неосознанной информационной потребности.
17. Технология изучения информационных потребностей.
18. Факторы, сдерживающие совершенствование коммерческой деятельности фирмы сферы информационного бизнеса.
19. Особенности функционирования российских фирм сферы информационного бизнеса.
20. Основные противоречия, с которыми сталкиваются фирмы в процессе организации коммерческой деятельности на рынке информационных продуктов и услуг.
21. Информационный ресурс, его структура, необходимая для успешной коммерческой деятельности на конкретном рынке.
22. Что является основой разработки системы маркетинговых исследований фирмы? Сущностные характеристики системности маркетинговых исследований.
23. Основные этапы формирования маркетинговой стратегии фирмы.
24. Особенности и основные направления изучения рынка информационных продуктов и услуг с целью позиционирования фирмы на рынке.
25. Какова технология изучения особенностей предоставления информационных продуктов и услуг?
26. Основные этапы разработки маркетинговой стратегии деятельности фирмы на рынке информационных продуктов и услуг и ее реализации.
27. Выделите с позиции экономической целесообразности систему критериев оценки перспективности вложения средств в развитие той или иной области информационного бизнеса.
28. Определите сегмент рынка информационных продуктов и услуг и опишите основные этапы проблемной диагностики фирмы, функционирующей в данном сегменте рынка.
29. Основные этапы технологии реализации системы маркетинговых исследований конкретного сегмента рынка информационных продуктов и услуг.
30. Жизненный цикл информационной услуги и его основные этапы.
31. Этапы реализации информационной модели системы маркетинговых исследований фирмы.
32. Показатели конкурентоспособности фирмы. Факторы, влияющие на выбор конкурентной стратегии фирмы.
33. Чем определяется и от чего зависит конкурентная позиция фирмы на рынке информационных продуктов и услуг?
34. Обоснуйте интегративность показателей оценки качества информационного продукта с позиции удовлетворения информационных потребностей.
35. Логическая связь основных показателей качества информационного продукта с позиции удовлетворения информационных потребностей.
36. Система средств достижения цели в процессе предоставления информационных услуг.
37. Технология формирования информационного обеспечения процесса принятия решений с позиций оптимальности, корректности и целесообразности.

**Оценка устного (письменного) ответа студента на экзамене:**

- оценка «**отлично**» выставляется студенту, если он владеет понятийным аппаратом, демонстрирует глубину и полное овладение содержанием учебного материала, в котором легко ориентируется;
- оценка «**хорошо**» выставляется студенту, за умение грамотно излагать материал, но при этом содержание и форма ответа могут иметь отдельные неточности;
- оценка «**удовлетворительно**» выставляется, если студент обнаруживает знания и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не умеет доказательно обосновывать свои суждения;
- оценка «**неудовлетворительно**» выставляется, если студент имеет разрозненные, бессистемные

знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл.

## **8. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;
- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;
- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;
- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

**Примечание:**

**а) Для обучающегося (бакалавра), осваивающего учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, по индивидуальному учебному плану (при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра)), **Институт:****

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) (*учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра)*);
- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) по индивидуальному учебному плану **одинаковые дидактические единицы** — элементы содержания учебного материала, изложенного в виде утверждённой в установленном образовательной организацией порядке согласно

соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента разработанной и реализуемой Институтом основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), как и для обучающегося (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу *(при необходимости)*.

**б) Для обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья и инвалида, осваивающего** учебную дисциплину, обязательный компонент основной профессиональной образовательной программы высшего образования — программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), одобренной на заседании Учёного совета образовательной организации, утверждённой ректором Частного образовательного учреждения высшего образования «Высшая школа предпринимательства» 22.04.24, *(при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))*, **Институт:**

- разрабатывает, согласовывает с участниками образовательных отношений и утверждает в установленном порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту **индивидуальный учебный план** конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида *(при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))* (учебный план, обеспечивающий освоение конкретной основной образовательной программы высшего образования на основе индивидуализации её содержания с учётом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (бакалавра));

- устанавливает для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья содержание образования (**одинаковые дидактические единицы** — элементы содержания учебного материала, как и для обучающегося (бакалавра), осваивающего основную образовательную программу высшего образования в учебной группе) и условия организации обучения, изложенного в виде утверждённой в установленном Институтом порядке согласно соответствующему локальному нормативному акту рабочей программы учебной дисциплины, обязательного компонента разработанной и реализуемой им адаптированной основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата по направлению подготовки **38.03.05. Бизнес-информатика** (направленность (профиль) «Электронный бизнес»), форма обучения — очная), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (для конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида *(при наличии факта зачисления в образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))*);

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида *(при наличии факта зачисления такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий))* **объём учебной дисциплины** с указанием количества академических часов/ ЗЕТ, выделенных на его контактную работу (групповую и (или) индивидуальную работу) с руководящими и (или) научно-педагогическими работниками, реализующими основную образовательную программу высшего образования;

- определяет в индивидуальном учебном плане конкретного обучающегося (бакалавра) с ограниченными возможностями здоровья/ инвалида *(при наличии факта зачисления в*



образовательную организацию такого обучающегося (бакалавра) с учётом конкретной (конкретных) нозологии (нозологий)) количество академических часов/ ЗЕТ по учебной дисциплине, выделенных на его самостоятельную работу (при необходимости).

## **9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

#### **Основная литература:**

1. Казиев В.М. Введение в правовую информатику [Электронный ресурс]/ Казиев В.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016.— 136 с. - <http://www.iprbookshop.ru/52147.html>
2. Новая экономика: теория и практика / Е.Ф. Авдокушин; Под ред. Е.Ф. Авдокушина, В.С. Сизова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 368 с. Источник: ЭБС Знаниум.- <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=449418>
3. Шредер, К. Специализированный магазин: Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле [Электронный ресурс] / Кэрл Шредер ; Пер. с англ. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Альпина Паблишерз, 2014. — 432 с. - ISBN 978-5-9614-1028-0 – <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=520425>

#### **4. Дополнительная литература:**

1. Гаврилов Л.П. Основы электронной коммерции и бизнеса [Электронный ресурс]/ Гаврилов Л.П.— Электрон. текстовые данные.— М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2009.— 592 с. - <http://www.iprbookshop.ru/8723.html>
2. Электронная коммерция: Учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с.- <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=304162>
3. Букирь, М. Я. Денежные переводы и прием платежей. Бизнесэнциклопедия [Электронный ресурс] / М. Я. Букирь, В. Ю. Копытин, А. В. Пухов и др.; ред.- сост. А. С. Воронин. - М.: Маркет ДС: ЦИПСИР, 2010. - 512 с.: 35 ил. - (Библиотека Центра исследования платежных систем и расчетов). - ISBN 978-5-94416-067-6. — <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407875>

### **9.2 Используемое программное обеспечение (комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства):**

1. Microsoft Windows 10 (подписка MSDN 700593597, подписка DreamSparkPremium, 19.06.19) Adobe Acrobat Reader <https://acrobat.adobe.com/ru/ru/acrobat/pdfreader.html>
2. Microsoft office 2010 (Лицензия № 49487295 от 19.12.2011) OpenOffice <https://www.openoffice.org/ru/>
3. Консультант Плюс PTC Mathcad Express <https://www.mathcad.com/ru>

### **9.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/>
4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru/>
5. Информационная системы доступа к электронным каталогам библиотек сферы образования и науки (ИС ЭКБСОН) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vlibrary.ru/>

### **9.4 Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

1. Европейская цифровая библиотека Europeana: <http://www.europeana.eu/portal>
2. КонсультантПлюс: справочно-поисковая система [Электронный ресурс]. - <http://www.consultant.ru>
3. Информационно-издательский центр по геологии и недропользованию Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации - ООО "ГЕОИНФОРММАРК": <http://www.geoinform.ru>
4. Информационно-аналитический центр «Минерал»: <http://www.mineral.ru>
5. Мировая цифровая библиотека: <http://wdl.org/ru>

6. Научная электронная библиотека «Scopus»: <https://www.scopus.com>
7. Научная электронная библиотека ScienceDirect: <http://www.sciencedirect.com>
8. Научная электронная библиотека «eLIBRARY»: <https://elibrary.ru>
9. Портал «Гуманитарное образование» <http://www.humanities.edu.ru>
10. Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru>
11. Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru>
12. Поисковые системы Yandex, Rambler, Yahoo и др.
13. Электронно-библиотечная система издательского центра «Лань»: <https://e.lanbook.com/books>
14. Электронная библиотека Российской Государственной Библиотеки (РГБ): <http://elibrary.rsl.ru>
15. Электронная библиотека учебников: <http://studentam.net>
16. Электронно-библиотечная система «ЭБС ЮРАЙТ»: <http://www.biblio-online.ru>.
17. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>
18. Электронно-библиотечная система <http://www.sciteclibrary.ru>

### 10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
<p><b>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающийся, с перечнем основного оборудования</b> (аудитория № 304):</p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Стол педагогического работника;          Стул педагогического работника;          Компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Интерактивная доска;          Проектор</p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица Спартака, дом 26а</p>
<p><b>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных</b></p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица Спартака, дом 26а</p>

<p><b>занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающийся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 401):</b></p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Стол педагогического работника;          Стул педагогического работника;          Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Интерактивная доска;          Проектор          Сканер;          Принтер</p>	
<p><b>Специализированная многофункциональная учебная аудитория для проведения учебных занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе, для организации практической подготовки обучающийся, с перечнем основного оборудования (аудитория № 402):</b></p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Стол педагогического работника;          Стул педагогического работника;          Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Интерактивная доска;          Проектор;          Сканер;          Принтер</p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица Спартака,          дом 26а</p>
<p><b>Помещение для самостоятельной</b></p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица</p>

<p><b>работы обучающихся с перечнем основного оборудования</b> (аудитория № 305):</p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Принтер;          Сканер</p>	<p>Спартака, дом 26а</p>
<p><b>Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования</b> (аудитория № 306):</p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;          Принтер;          Сканер</p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица Спартака, дом 26а</p>
<p><b>Помещение для самостоятельной работы обучающихся с перечнем основного оборудования</b> (аудитория № 307):</p> <p>Столы для обучающихся;          Стулья для обучающихся;          Компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;</p>	<p>170001, Россия, город Тверь, улица Спартака, дом 26а</p>

<p>Ноутбуки с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду лицензиата;</p> <p>Принтер;</p> <p>Сканер</p>	
---	--