

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г.ШУХОВА»**  
(БГТУ им. В.Г. Шухова)

СОГЛАСОВАНО  
Директор института  
магистратуры



« 12 » 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ  
Директор института  
Константинов И.С.



« 30 » апреля 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
дисциплины

**Системы управления электронным бизнесом**

направление подготовки:

38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность программы (профиль):

Инновационное предпринимательство

Квалификация

магистр

Форма обучения

очная

Институт информационных технологий и управляющих систем

Кафедра прикладной информатики

Белгород 2025

Рабочая программа составлена на основании требований:

- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика утвержденного приказом Минобрнауки России от 29 июля 2020 г. № 838
- учебного плана, утвержденного ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2025 году.

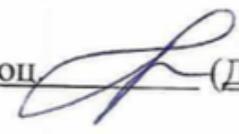
Составитель (составители): д. э. н., профессор  (Е. В. Матузенко)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

« 28 » апреле 2025 г., протокол № 5

Заведующий кафедрой: канд. экон. наук, доц.  (Д.В. Кадацкая)

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой  
прикладной информатики

Заведующий кафедрой: канд. экон. наук, доц.  (Д.В. Кадацкая)

« 28 » апреле 2025 г.

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

« 29 » апреля 2025 г., протокол № 2

Председатель: доц.  (Ю.Д. Рязанов)

## 1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
ОПК-4. Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	ОПК-4.2. Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения	<b>Знания:</b> - приемов организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. <b>Умения:</b> - организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. <b>Навыки:</b> - организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.

### 1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

**1. ОПК-4.** Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами:

Стадия	Наименования дисциплины
1.	Бизнес-коммуникации
2.	Стратегическое управление электронным бизнесом

## 2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зач. единиц, 252 часа

Дисциплина реализуется в рамках практической подготовки:

Форма промежуточной аттестации экзамен  
(экзамен, дифференцированный зачет, зачет)

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 3
Общая трудоемкость дисциплины, час	252	252
<b>Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:</b>	90	90
лекции	34	34
лабораторные	51	51
практические		
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	5	5
<b>Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:</b>	162	162
Курсовой проект		
Курсовая работа	36	36
Расчетно-графическое задание		
Индивидуальное домашнее задание		
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	90	90
Экзамен	36	36

## 3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 3.1. Наименование тем, их содержание и объем

#### Курс 2. Семестр № 3

№ п/п	Наименование раздела (модуля)	К-во лекционных часов	Объем на тематический раздел, час		
			Практич. и др. занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6
1	<b>Планирование и организация электронного бизнеса.</b> Особенности архитектуры электронного предприятия. Организационные принципы электронного предприятия. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия. Описание Бизнес-архитектуры предприятия в таблице Захмана. Содержание описания ИТ-архитектуры (документы; правила бизнеса; база данных). Планирование электронного бизнеса. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса.	4		4	10

2	<p><b>Управление электронным бизнесом</b>          Ключевые элементы электронного бизнеса.          Управление электронным бизнесом с помощью структурированной процесс-модели «бизнес-контент-менеджмент». Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение.          Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.</p>	4		4	10
3	<p><b>Бизнес-модели электронных предприятий.</b>          Понятие бизнес-модель. Характеристики бизнес-моделей. Виды цифровых бизнес-моделей.          Свободная модель (Специальная модель).          Фримиевая модель. Модель по запросу. Модель электронной коммерции. Модель рыночной площадки (Пиринговая, двусторонняя рыночная площадка). Модель экосистемы. Модель доступа с правом собственности / модель совместного использования. Модель опыта. Модель подписки. Модель с открытым исходным кодом. Скрытая модель получения дохода.          Выбор правильной цифровой бизнес-модели.          Бизнес-модели электронной коммерции: B2B (бизнес-бизнес), B2C (бизнес-потребитель), B2A (бизнес-администрация), B2G (бизнес-правительство), C2C (потребитель-потребитель), C2A (потребитель-администрация), C2G (потребитель-правительство), A2G (администрация-правительство).</p>	6		6	15
4	<p><b>Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке.</b>          Виды коммерческих сайтов: сайт-витрина, промо-сайты, интернет-магазины. Этапы разработки проекта сайта интернет-магазина.          Создание сайта: выбор хостинга, облачные решения, CMS для интернет-магазина, выбор домена, дизайн, сопровождение сайта.          Типовой вариант сайта интернет-магазина.          Системы управления контентом: Универсальные (самый популярный класс), CMS для интернет-магазинов (E-commerce), Конструкторы сайтов (SaaS-решения), Headless CMS (API-first).</p>	6		6	15

5	<b>Маркетинг и реклама на электронном рынке.</b> Характеристика основных цифровых платформ: веб-сайт, Поисковики Яндекс и Google, социальные сети, мессенджеры, видео-хостинги YouTube и RUTUBE, мобильные приложения, маркетплейсы. Виды маркетинговых инструментов в цифровом бизнесе: Контекстная реклама, таргетированная реклама, вирусный маркетинг, нативная реклама, email-маркетинг, корпоративный блог, подкаст, SEO-оптимизация, интеграция с блогерами. Методы оценки эффективности маркетинга и рекламы в Интернет.	8		20	20
6	<b>Системы электронных платежей</b> Основные понятия и классификация платёжных систем. Подходы к интерпретации электронных денег. Схема платежа с помощью цифровых денег. Кредитные системы. Примеры платежных систем: WebMoney Transfer, «Яндекс.Деньги» / PayCash, Система CyberPlat. Правовая природа электронных денег. Эмиссия электронных денег. Обращение электронных денег. Погашение электронных денег. Правовая природа «Яндекс.Деньги» и WebMoney. Преимущества и недостатки электронных денег.	6		11	20
<b>ВСЕГО</b>		<b>34</b>		<b>51</b>	<b>90</b>

### 3.2. Содержание практических и лабораторных занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема лабораторного занятия	К-во часов	К-во часов СРС
семестр №3				
1	Планирование и организация электронного бизнеса.	Анализ бизнес-моделей электронного бизнеса	8	20
2	Управление электронным бизнесом			
3	Бизнес-модели электронных предприятий.	Системы электронной коммерции	6	15
4	Позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке.	Сравнение интернет-магазинов	6	15
5	Маркетинг и реклама на электронном рынке	Изучение видов рекламы в сети Интернет	10	10
		Создание контента для социальной сети «Вконтакте»	10	10
6	Системы электронных платежей	Кредитные платежные системы	4	6
		Дебетовые платежные системы	4	6
		Российские платежные системы	3	8
<b>ИТОГО:</b>			<b>51</b>	<b>90</b>
<b>ВСЕГО:</b>			<b>141</b>	

### 3.3. Содержание курсовой работы

В процессе выполнения курсовой работы осуществляется контактная работа обучающегося с преподавателем. Консультации проводятся в аудитории и/или посредством электронной информационно-образовательной среды университета.

На выполнение курсовой работы предусмотрено 36 часов самостоятельной работы студента. Успешное выполнение работы во многом зависит от четкого соблюдения установленных сроков и последовательного выполнения отдельных этапов работы:

1. Выбор темы не позднее, чем за 2 месяца до сдачи работы
2. Подбор научной литературы
3. Написание и представление преподавателю работы не позднее, чем за 7 дней до ее сдачи.

#### **Оформление курсовой работы**

Текстовый материал в курсовой работе должен быть изложен согласно правилам оформления студенческих работ.

Объем работы 25-45 стр.

#### **Структура работы состоит из следующих частей:**

Введение

Раздел 1. Теоретические основы изучаемой проблемы

Раздел 2. Анализ рассматриваемой проблемы на конкретном примере

Заключение

Список литературы

В работе следует отразить вопросы, касающиеся рассматриваемой проблемы, в соответствии с приведенным ниже содержанием.

**Введение.** Во вступительной части рассматриваются основные тенденции изучения и развития проблемы, обосновывается актуальность проблемы, а также формируются цель и задачи работы.

**Раздел 1.** Теоретические основы изучения проблемы. В данном разделе, прежде всего, необходимо охарактеризовать объект и предмет исследования. Затем оценить степень изученности данной проблемы в научной литературе и привести различные точки зрения по данному вопросу. В процессе изучения имеющихся литературных источников по исследуемой проблеме очень важно найти сходство и различия точек зрения разных авторов, дать их анализ и обосновать свою позицию по данному вопросу.

**Раздел 2.** Анализ рассматриваемой проблемы на конкретном примере

При выполнении этой части работы студенты должны провести анализ состояния дел по данному вопросу, дать характеристику имеющимся особенностям и высказать свое мнение для их корректировки в случае необходимости.

### **Заключение**

В заключении должны быть приведены основные выводы, вытекающие из результатов проведенного исследования.

### **Порядок проверки и защиты курсовой работы**

По результатам курсовой работы оформляется отчет. Оформление отчета должно соответствовать требованиям стандарта.

Рекомендуется следующее содержание отчета:

- титульный лист,
- содержание,
- введение,
- основная часть,
- заключение,
- список использованных источников.

Введение должно содержать цель работы, объект исследований (бизнес-процесс), используемые в работе методы.

Основная часть отчета должна отражать результаты выполнения всех этапов, составляющих содержание курсовой работы и описанных выше.

Диаграммы, приводимые в отчете, должны быть выполнены при помощи инструментальных средств (Bpwin). Каждая диаграмма приравнивается к рисунку и должна содержать подрисуночную подпись в соответствии со стандартом. В тексте должна содержаться ссылка на диаграмму. Например: «Модель потока работ процесса в виде IDEF3-диаграммы декомпозиции первого уровня приведена на рис. 7».

Таблицы оформляются согласно стандарту. Они, как и рисунки, должны иметь номер и название. В тексте должны содержаться ссылки на таблицы.

Текст также должен содержать ссылки на литературные источники, приведенные в списке использованных источников. Это могут быть книги, статьи, Интернет-публикации, описывающие используемые методы или исследуемый процесс или аналогичные процессы и т.д. Ссылки оформляются согласно стандарту. Заключение должно содержать краткие выводы по результатам выполненной работы. Список использованных источников оформляется согласно стандарту.

Работа представляется преподавателю на проверку не позднее, чем за 7 дней до ее сдачи.

Ознакомившись с работой, преподаватель принимает решение о форме ее приема. Работа либо зачитывается, либо назначается время сдачи.

Замечания о необходимости доработок содержания оформляются преподавателем на титульном листе. Защита предполагает краткий доклад по ключевым вопросам.

Если работа не представлена в срок, то ее сдача производится комиссии, назначаемой зав. кафедрой.

## Темы курсовых работ

Предлагаются следующие варианты индивидуальных заданий. Номер варианта соответствует номеру по списку в журнале преподавателя.

1. Понятие и предметная область электронной коммерции.
2. Основные модели отношений между участниками процесса электронной коммерции.
3. Отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности.
4. Основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B.
5. Основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2C.
6. Электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа.
7. Основные различия систем электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) от систем B2B электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).
8. Разновидности систем розничной продажи товаров в Интернете.
9. Технология создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.
10. Технологии электронной коммерции ближайшего будущего. Основные направления развития.
11. Анализ контента веб-сайта.
12. Анализ веб-сайта интернет-магазина.
13. Виды рекламы в сети Интернет.
14. Создание контента для социальной сети.
15. Виды платежных средств, используемые в Интернет.
16. Организация расчетов в Интернет с использованием магнитных кредитных и дебетовых карт.
17. Расчеты электронными чеками и их особенности.
18. Российские и международные платежные системы: структура и виды.
19. Методы обеспечения безопасности платежных систем.
20. Основные принципы внедрения платежных систем в электронную коммерцию.

По желанию студента и по согласованию с преподавателем могут быть использованы и другие варианты индивидуальных заданий.

### **3.4. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий**

Не предусмотрено учебным планом.

## 4. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 4.1. Реализация компетенций

1. **ОПК-4.** Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
<b>ОПК-4.2.</b> Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения	Экзамен, защита курсовой работы, защита лабораторных работ, тестирование, устный опрос

### 4.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

#### 5.2. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для экзамена

1. Особенности архитектуры электронного предприятия.
2. Организационные принципы электронного предприятия.
3. Деформации модели архитектуры предприятия Захмана при ее применении к моделированию электронного предприятия.
4. Описание Бизнес-архитектуры предприятия в таблице Захмана.
5. Содержание описания ИТ-архитектуры (документы; правила бизнеса; база данных).
6. Планирование электронного бизнеса. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса.
7. Ключевые элементы электронного бизнеса.
8. Управление электронным бизнесом с помощью структурированной процесс-модели «бизнес- контент-менеджмент».
9. Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение.
10. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.
11. Понятие бизнес-модель. Характеристики бизнес-моделей. Виды цифровых бизнес-моделей.
12. Свободная модель (Специальная модель).
13. Фримиевая модель.
14. Модель по запросу.
15. Модель электронной коммерции.
16. Модель рыночной площадки (Пиринговая, двусторонняя рыночная площадка).
17. Модель экосистемы.
18. Модель доступа с правом собственности / модель совместного использования.
19. Модель опыта.
20. Модель подписки.

21. Модель с открытым исходным кодом.
22. Скрытая модель получения дохода.
23. Выбор правильной цифровой бизнес-модели.
24. Бизнес-модели электронной коммерции: B2B (бизнес-бизнес), B2C (бизнес-потребитель), B2A (бизнес-администрация), B2G (бизнес-правительство), C2C (потребитель-потребитель), C2A (потребитель-администрация), C2G (потребитель-правительство), A2G (администрация-правительство).
25. Виды коммерческих сайтов: сайт-витрина, промо-сайты, интернет-магазины.
26. Этапы разработки проекта сайта интернет-магазина.
27. Создание сайта: выбор хостинга, облачные решения, CMS для интернет-магазина, выбор домена, дизайн, сопровождение сайта.
28. Типовой вариант сайта интернет-магазина.
29. Системы управления контентом: Универсальные (самый популярный класс), CMS для интернет-магазинов (E-commerce), Конструкторы сайтов (SaaS-решения), Headless CMS (API-first). Маркетинг и реклама на электронном рынке.
30. Характеристика основных цифровых платформ: веб-сайт, Поисковики Яндекс и Google, социальные сети, мессенджеры, видео-хостинги YouTube и RUTUBE, мобильные приложения, маркетплейсы.
31. Виды маркетинговых инструментов в цифровом бизнесе: Контекстная реклама, таргетированная реклама, вирусный маркетинг, нативная реклама, email-маркетинг, корпоративный блог, подкаст, SEO-оптимизация, интеграция с блогерами.
32. Методы оценки эффективности маркетинга и рекламы в Интернет.
33. Основные понятия и классификация платёжных систем.
34. Подходы к интерпретации электронных денег.
35. Схема платежа с помощью цифровых денег.
36. Кредитные системы.
37. Правовая природа электронных денег.
38. Эмиссия электронных денег.
39. Обращение электронных денег.
40. Погашение электронных денег.
41. Правовая природа «Яндекс.Деньги» и WebMoney.
42. Преимущества и недостатки электронных денег.

### **5.3. Типовые контрольные задания (материалы) для текущего контроля в семестре**

Текущий контроль в семестре осуществляется в форме выполнения и защиты лабораторных работ, тестирования, а также собеседования. Собеседование проводится в форме ответов на заданные вопросы.

**Лабораторные работы.** В лабораторном практикуме по дисциплине представлен перечень лабораторных работ, обозначены цель и задачи, необходимые теоретические и методические указания работе, рассмотрен практический пример, даны варианты выполнения и перечень контрольных

вопросов.

Защита лабораторных работ возможна после проверки правильности выполнения задания, оформления отчета. Защита проводится в форме собеседования преподавателя со студентом по теме лабораторной работы.

### **Примеры тестов для контроля знаний**

1. Место, где заключаются сделки между продавцом и покупателем и осуществляется проведение финансово-торговых транзакций это
  - а. Интернет – магазин;
  - б. торговая площадка;
  - в. Интернет – аукцион;
  - г. информационный портал.
2. Протокол SSL обеспечивает
  - а. беспроводную передачу данных;
  - б. работу прикладных программ;
  - в. проведение расчетов между финансовыми, коммерческими организациями;
  - г. шифрование передаваемых через Интернет данных .
3. При выдаче пластиковой карты клиенту осуществляется ее
  - а. авторизация;
  - б. персонализация;
  - в. аутентификация;
  - г. идентификация.
4. Кредитная организация, осуществляющая взаиморасчеты между участниками платежной системы по поручению процессингового центра это
  - а. расчетный банк платежной системы;
  - б. банки-эквайеры;
  - в. банк-эмитент;
  - г. платежная система.
5. В общей схеме платежа с помощью электронных денег не участвует
  - а. плательщик;
  - б. эмитент;
  - в. процессинговый центр;
  - г. получатель платежа.
6. Услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках через Интернет осуществляет
  - а. Интернет – банкинг;
  - б. Интернет – страхование;
  - в. Интернет – трейдинг;
  - г. Интернет площадка.

7. Проводить осуществление коммунальных платежей позволяет
- Интернет – банкинг;
  - Интернет – трейдинг;
  - Интернет – страхование;
  - Интернет площадка.
8. Оценка эффективности функционирования сайта является
- первым этапом построения сайта;
  - вторым этапом построения сайта;
  - третьим этапом построения сайта;
  - четвертым этапом построения сайта.
9. Реализация сайта является
- первым этапом построения сайта;
  - вторым этапом построения сайта;
  - третьим этапом построения сайта;
  - четвертым этапом построения сайта.
10. К принципам удержания посетителей Web – сайта относится
- размещение ссылок в Web- каталогах;
  - регистрация в тематических Web – серверах;
  - информационное наполнение сайта;
  - регистрация сервера в поисковых системах.
11. Экономическая оценка эффективности функционирования корпоративного сайта может быть определена как отношение
- полных затрат на реализацию к полученному доходу;
  - полученного дохода к полным затратам на реализацию;
  - эксплуатационных затрат к единовременным;
  - полученного дохода к эксплуатационным затратам.
12. Основной показатель эффективности Интернет рекламы рассчитывается по формуле:
- $CTR = \{\text{число кликов}\} / \{\text{число показов}\}$  ;
  - $CTR = \{\text{число показов}\} / \{\text{число кликов}\}$  ;
  - $CTR = \{\text{число заинтересованных посетителей}\} / \{\text{общее число посетителей}\}$  ;
  - $CTR = \{\text{общее число посетителей}\} / \{\text{число заинтересованных посетителей}\}$  .
13. Для динамической рекламы CTR колеблется
- от 10% до 15%;
  - от 15% до 30%;
  - от 0,5% до 10%;
  - от 0,1% до 3% .
14. Построение бизнеса в Интернете требует значительных инвестиций для

чего необходимо ...

- а) определять источники финансирования
- б) определить исполнителей проекта
- в) произвести оценку эффективности продвижения сайта в Интернет
- г) определить рекламу сайта

#### 5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме экзамена используется следующая шкала оценивания: 2 – неудовлетворительно, 3 – удовлетворительно, 4 – хорошо, 5 – отлично.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
	ОПК-4. Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. ОПК-4.2. Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения.
Знания	Знание приемов организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. Объем освоенного материала. Полнота ответов на вопросы.
Умения	Организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. Сравнение, сопоставление, обобщение материала и формулировка выводов.
Навыки	Организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. Анализ результатов решенных задач.

Оценка преподавателем выставляется интегрально с учетом всех показателей и критериев оценивания.

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
	ОПК-4. Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности. ОПК-4.2. Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения.			
Знание приемов организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Не знает приемов организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Знает приемы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности, но допускает неточности формулировок	Знает приемы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Знает приемы организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности, может корректно сформулировать их самостоятельно

Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает только основной материал дисциплины, не усвоил его деталей	Знает материал дисциплины в достаточном объеме	Обладает твердым и полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает неполные ответы на все вопросы	Дает ответы на вопросы, но не все - полные	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы, делает самостоятельные выводы

### Оценка сформированности компетенций по показателю Умения.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ОПК-4. Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.				
ОПК-4.2. Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения.				
Умеет организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Не умеет организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Умеет организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Умеет организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Умеет правильно организовать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности
Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
деятельности	профессиональной деятельности	деятельности, но допускает ошибки	деятельности	профессиональной деятельности, грамотно и самостоятельно делать выводы
Сравнение, сопоставление, обобщение материала и формулировка выводов	Не может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы	Может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы, но допускает ошибки	Может сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и делать выводы	Может правильно сравнивать, сопоставлять, обобщать материал и самостоятельно делать выводы

### Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ОПК-4. Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности.				
ОПК-4.2. Управляет электронным бизнесом, разрабатывает стратегические решения.				
Организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Не имеет навыков организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Имеет недостаточные навыки организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности	Владеет навыками организации взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности, но допускает неточности	Правильно и самостоятельно организует взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности
Анализ результатов решенных задач	Не владеет навыками анализа	Неуверенно владеет навыками	Владеет навыками анализа результатов	В полной мере владеет навыками

	результатов решенных задач	анализа результатов решенных задач	решенных задач, но допускает неточности	анализа решенных выполненных задач
--	-------------------------------	--	---	---------------------------------------

## **5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

### **5.1. Материально-техническое обеспечение**

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации.	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
	Методический кабинет для самостоятельной работы	Специализированная мебель; мультимедийный проектор, переносной экран, ноутбук
	Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы	Специализированная мебель; компьютерная техника, подключенная к сети «Интернет», имеющая доступ в электронную информационно-образовательную среду

### 5.2. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1.	Microsoft Windows 10 Корпоративная	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023). Договор поставки ПО 0326100004117000038-0003147-01 от 06.10.2017
2.	Microsoft Office Professional Plus 2016	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023
3.	Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»	Сублицензионный договор № 102 от 24.05.2018. Срок действия лицензии до 19.08.2020 Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022г.
4.	Google Chrome	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения
5.	Mozilla Firefox	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения

### 5.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Бирюков, А. Н. Процессы управления информационными технологиями / А. Н. Бирюков. — Москва: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 263 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/52165.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Кобелев, О.А. Электронная коммерция[Электронный ресурс]: / О.А. Кобелев; под ред. С.В. Пирогова. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. – 684 с.: ил. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496127>

3. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования: учебное пособие / Е.В. Крахоткина; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное

автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». – Ставрополь: СКФУ, 2016. – 129 с.: ил. — URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069>. – Библиогр. в кн. – Текст: электронный.

4. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л.В. Лapidус. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 381 с. — (Научная мысль). — ISBN 978-5-16-

013607-3. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=344082>

5. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов,

А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. - М. ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. - 192 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355539>

6. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372- Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=353615>

#### **5.4. Перечень интернет ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем**

1. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>, свободный (дата обращения: 15.05.2021).

2. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов [Электронный ресурс]: федеральный портал. – Режим доступа: <http://schoolcollection.edu.ru/>, свободный (дата обращения: 15.05.2021).

3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс] : федеральный портал. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>, свободный (дата обращения: 15.05.2021).

4. Интернет Университет Информационных технологий. [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/>, свободный (дата обращения 10.05.2021).

5. Российский общеобразовательный портал [Электронный ресурс]: образовательный портал. – Режим доступа: <http://www.school.edu.ru/>, свободный (дата обращения: 15.05.2021).

6. Сервер Информационных Технологий [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://citforum.ru/>, свободный (дата обращения 15.05.2021).

7. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов [Электронный ресурс] : Единое окно доступа к образовательным ресурсам. – Режим доступа: <http://fcior.edu.ru>, свободный (дата обращения: 15.05.2021).