

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



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины

Электронный бизнес: стратегия и инновации

направление подготовки:

38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность программы (профиль):

Технологическое предпринимательство

Квалификация

бакалавр

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 09.03.03 Прикладная информатика утвержденного приказом Минобрнауки России от 19.09.2017г. №922
- учебного плана, утвержденного ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2025 году.

Составитель (составители): канд.экон.наук, доц.  (Д.В. Кадацкая),

В.А. Бондарь

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 № 8

Председатель: доц.



(Ю.Д. Рязанов)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
	ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов.	ПК-1.8 Использует современные бизнес-технологии для управления серией ИТ-продуктов.	Знания основных бизнес-моделей электронного бизнеса; Умения подбирать соответствующие бизнес-технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка. Навыки применения бизнес-технологий для управления серии ИТ-продуктов.
	ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы.	ПК-2.2 Использует основные инструменты для сопровождения информационных систем.	Знания основных инструментов для сопровождения информационных систем. Умения выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций. Навыки применения инструментов для сопровождения информационных систем.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Компетенция ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Web-технологии/ Управление цифровым продуктом
2	Инновационное предпринимательство и стартап-менеджмент
3	Менеджмент сайта и его продвижение
4	Производственная научно-исследовательская работа «Разработка макета корпоративного портала»
5	Стратегия оценки инвестиционных проектов
6	Предпринимательство в сфере ИКТ
7	Финансовое и стратегическое планирование в бизнесе
8	Инновации и инновационные процессы в сфере ИКТ
9	Производственная (преддипломная) практика
10	Организационное обеспечение ИТ-услуг *Регламентация ИТ-услуг и процессов

2. Компетенция ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы

Стадия	Наименования дисциплины
1	Производственная научно-исследовательская работа
2	Электронный бизнес: стратегия и инновации
3	Информационные системы управления фирмой / Автоматизированные информационные технологии в экономике
4	Экономика и эффективность информационных систем
5	Производственная (преддипломная) практика
6	Современные подходы и стандарты цифрового предприятия
7	Управление ИТ-проектами
8	Организационное обеспечение ИТ-услуг *Регламентация ИТ-услуг и процессов
9	Моделирование бизнес-процессов
10	Производственная технологическая (проектно-технологическая) практика

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. единиц, 144 часа.

Форма промежуточной аттестации – дифференцированный зачет

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 7
Общая трудоемкость дисциплины, час	144	144
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	53	53
лекции	17	17
лабораторные	34	34
практические		
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	2	2
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	91	91
Курсовой проект		
Курсовая работа		
Расчетно-графическое задание	9	9
Индивидуальное домашнее задание		
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	82	82
Экзамен		

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем Курс 4 Семестр 7

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
1. Тема 1. Понятие электронного бизнеса. Налогообложение. Правовое регулирование.					
	История электронного бизнеса. Основные законы и нормативные акты регулирующие электронную торговлю. Контроль соблюдения законодательства государственными органами. Виды налогообложения электронного бизнеса.	2	4		10
2. Тема 2. Модели электронного бизнеса.					
	B2B, B2C, B2G, C2C, B2E, C2A, G2C	2	4		10
3. Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.					
	Банковские платежные системы. Электронные кошельки. Мобильные платежные системы. Блокчейн-технологии и криптовалюты. Основные участники процесса электронных платежей. Безопасность и защита электронных платежей.	2	4		10
4. Тема 4. CRM-системы. Логистика и цепочки поставок в электронном бизнесе.					
	Функциональность современных CRM-систем. Ключевые этапы цепочки поставок: закупка, хранение, транспортировка, распределение. Использование ERP-систем и TMS-программ. Современные технологии оптимизации логистических маршрутов.	2	4		10
5. Тема 5. Электронный маркетинг и электронная реклама.					
	Каналы и инструменты электронного маркетинга. Стратегии привлечения трафика. Анализ эффективности рекламной кампании.	2	4		10
6. Тема 6. Электронный бизнес в сфере услуг.					
	Виды услуг в электронной коммерции Характерные особенности электронного сервиса	2	4		10
7. Тема 7. Электронный рынок. Виртуальные предприятия. Цифровые платформы. Бизнес на маркетплейсах					
	Определение электронного рынка и его роль в современной экономике. Виды виртуальных предприятий: консорциумы, партнёрства, совместные проекты. Определения и классификация цифровых платформ.	3	6		12

	Характеристика маркетплейсов и их отличие от обычных интернет-магазинов. Эффективные стратегии ведения бизнеса на маркетплейсах.				
8.	Тема 8. Киберугрозы в ритейле.				
	Виды киберугроз в ритейле Последствия киберинцидентов Стандартные меры защиты: антивирус, брандмауэр, регулярное обновление ПО.	2	4		10
	ВСЕГО	17	34		82

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

Практические занятия не предусмотрены учебным планом.

4.3. Содержание лабораторных занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема лабораторного занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 7				
1	Тема 1. Понятие электронного бизнеса. Налогообложение. Правовое регулирование.	Проектирование идеи интернет-проекта с обоснованием преимуществ электронной формы ведения бизнеса. Изучение особенностей выбора режима налогообложения для малого и среднего электронного бизнеса, расчёт налогов разных режимов налогообложения.	2	10
2	Тема 2. Модели электронного бизнеса.	Сравнение и анализ различных моделей электронного бизнеса. Выбор подходящей модели для предприятия.	4	10
3	Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.	Анализ тарифов и комиссий платежных систем. Тестирование механизма электронных платежей с использованием банковских карт.	4	10
4	Тема 4. CRM-системы. Логистика и цепочки поставок в электронном бизнесе.	Изучение функций различных CRM-систем. Анализ и построение цепочки поставок интернет-магазина.	4	10
5	Тема 5. Электронный маркетинг и электронная реклама.	Разработка маркетинговой стратегии для интернет-проекта. Разработка контент-плана для выбранного бизнеса. Разработка кампании в социальных сетях для выбранного продукта или услуги. Создание шаблона email-рассылки и плана рассылки.	4	10
6	Тема 6. Электронный бизнес в сфере услуг.	Анализ существующих онлайн-сервисов в определенной нише. Визуализация веб-сайта для онлайн-услуг.	4	10
7	Тема 7. Электронный рынок. Виртуальные предприятия. Цифровые платформы. Бизнес на маркетплейсах	Анализ крупнейших российских маркетплейсов. Визуализация регистрации и размещения товара на маркетплейсе Визуализация оптимизации карточки товара на маркетплейсе.	4	12

8	Тема 8. Киберугрозы в ритейле.	Анализ реальных случаев утечек данных и обсуждение причин и последствий. Разработка плана реагирования на инциденты для гипотетической компании.	4	10
ИТОГО:			34	82

4.4. Содержание курсового проекта/работы

Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

4.5. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий

В процессе выполнения расчетно-графического задания осуществляется контактная работа обучающегося с преподавателем. Консультации проводятся в аудитория и/или посредством электронной информационно-образовательной среды университета.

На выполнение РГЗ предусмотрено 9 часов самостоятельной работы студента.

Цель задания: закрепление теоретических знаний, полученных при изучении дисциплины, и развитие практических навыков применения бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов, а также применения инструментов для сопровождения информационных систем.

Структура работы. Теоретическое задание, включающее темы рефератов. Практическое задание – это решение кейсовых задач по рассматриваемым разделам.

Перечень примерных тем для реферата:

1. Эволюция электронного бизнеса: от первых интернет-магазинов до современных платформ.
2. Влияние социальных сетей на электронный бизнес.
3. Безопасность в электронном бизнесе: вызовы и решения.
4. Мобильная коммерция: тенденции и перспективы.
5. Будущее электронного бизнеса: искусственный интеллект и автоматизация.

Кейс-задание: Разработка стратегии для нового интернет-магазина

Ситуация:

Вы являетесь частью команды, которая запускает новый интернет-магазин, специализирующийся на продаже экологически чистых товаров для дома. Ваша задача — разработать стратегию для успешного выхода на рынок.

Задание:

Анализ рынка:

- Проведите исследование текущих трендов в области экологически чистых товаров.
- Определите целевую аудиторию вашего интернет-магазина. Какие потребности и предпочтения у этой аудитории?

Конкуренция:

- Проанализируйте основных конкурентов в данной нише. Какие у них сильные и слабые стороны?

- Как вы планируете выделиться на фоне конкурентов?
Маркетинговая стратегия:
 - Разработайте маркетинговую стратегию для привлечения клиентов. Какие каналы (социальные сети, контекстная реклама, SEO и т.д.) вы будете использовать?
 - Определите бюджет на маркетинг и основные KPI для оценки эффективности.
Платформа и технологии:
 - Выберите платформу для создания интернет-магазина. Обоснуйте свой выбор.
 - Какие технологии и инструменты вы будете использовать для управления запасами, обработки заказов и обслуживания клиентов?
Финансовый план:
 - Составьте предварительный финансовый план, включая стартовые инвестиции, ожидаемые доходы и расходы на первый год работы.
Оценка рисков:
 - Определите основные риски, связанные с запуском интернет-магазина, и предложите стратегии для их минимизации.
- Формат выполнения: Подготовьте презентацию (10-15 слайдов) и краткий отчет (3-5 страниц), в котором изложите вашу стратегию для нового интернет-магазина.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

Компетенция ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-1.8 Использует современные бизнес-технологии для управления серией ИТ-продуктов.	Тестовый контроль, собеседование, кейсы, защита расчетно-графического задания, экзамен

Компетенция ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-2.2 Использует основные инструменты для сопровождения информационных систем.	Тестовый контроль, собеседование, кейсы, защита расчетно-графического задания, экзамен

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для экзамена

1. Что такое электронный бизнес?
2. Чем отличается e-commerce от электронного бизнеса?
3. Какие преимущества даёт использование электронных платформ бизнесу?
4. Назовите главные элементы электронной коммерции.
5. Перечислите основные модели ведения электронного бизнеса.
6. Какова роль интернета в развитии электронного бизнеса?
7. Что включает понятие «интернет-маркетинг»?
8. Опишите суть понятия SEO.
9. Что значит SEM в электронном бизнесе?
10. Зачем нужен веб-анализ сайта?
11. Для чего используются системы CRM в электронном бизнесе?
12. Приведите пример типичной B2B-транзакции онлайн.
13. Каковы ключевые факторы успеха интернет-магазина?
14. Какие существуют способы оплаты товаров и услуг в сети Интернет?
15. Почему важна безопасность транзакций в электронном бизнесе?
16. Дайте определение понятию «цифровой маркетинг».
17. Объясните, почему важно изучать поведение пользователей в интернет-магазине.
18. Как электронные платформы помогают снизить издержки компаний?
19. Расскажите простыми словами, что такое электронная логистика.
20. Какая информация считается конфиденциальной в электронном бизнесе?

5.2.2. Перечень контрольных материалов для защиты курсового проекта/ курсовой работы

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

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Компетенция	Содержание вопросов (типовых заданий)
1	Тема 1. Понятие электронного бизнеса. Налогообложение. Правовое регулирование.	ПК-1	Типовые вопросы: 1.Что означает термин «электронный бизнес» и как он отличается от традиционного бизнеса? 2.Какие особенности налогообложения характерны именно для деятельности предприятий, ведущих электронную торговлю? 3.Перечислите основные законы и нормативные акты, регулирующие деятельность организаций в области электронного бизнеса. Тестовый контроль 1. К какой категории относится продажа цифровых продуктов (например, музыки, программного обеспечения)? А) Оффлайн-продажа Б) Традиционная торговля

			<p>В) Онлайн-продажи Г) Прямые продажи</p> <p>2. Кто несет ответственность перед потребителем за качество товара, приобретенного в интернет-магазине? А) Продавец товара Б) Платежная система В) Покупатель Г) Государство</p> <p>3. Если физическое лицо ведет предпринимательскую деятельность через интернет-магазин, какую форму налогообложения оно чаще всего выбирает? А) УСН Б) ЕНВД В) ОСНО Г) ПСН</p>
2	Тема 2. Модели электронного бизнеса.	ПК-1	<p>Типовые вопросы:</p> <p>1.Что обозначает аббревиатура В2С (Business-to-Customer)?</p> <p>2.Назовите две распространенные модели электронного бизнеса помимо В2С.</p> <p>3.Чем отличаются модели В2В (Business-to-Business) и С2С (Customer-to-Customer)?</p> <p>Тестовый контроль</p> <p>1.Модель электронного бизнеса, при которой компания продаёт товары или услуги непосредственно конечным потребителям, называется: А) В2В Б) В2С В) С2С Г) С2В</p> <p>2.Основная цель модели G2B (Government to Business) заключается в: А) Предоставлении государственных услуг гражданам Б) Регулировании экономики государством В) Обеспечении взаимодействия государства и бизнеса Г) Поддержке малого бизнеса правительством</p> <p>3.Если покупатель заказывает товар на сайте крупной торговой сети, какая модель используется? А) В2В Б) В2С В) С2С Г) G2B</p>
3	Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.	ПК-2 ???	<p>Типовые вопросы:</p> <p>1.Что представляет собой электронный платёж?</p> <p>2.Перечислите основные типы электронных платежных систем.</p> <p>3.Какие меры безопасности применяются при проведении электронных платежей?</p>

			<p>Тестовый контроль</p> <p>1.Какая технология обеспечивает дополнительную защиту операций с банковскими картами при оплате покупок в Интернете?</p> <p>А) SMS-подтверждение Б) QR-код В) NFC-платежи Г) Технология iBeacon</p> <p>2.Процесс перевода денег между банками через систему быстрых платежей Центробанка РФ называется:</p> <p>А) SWIFT Б) SEPA В) СБП (Система Быстрых Платежей) Г) VISA Direct</p> <p>3.Средства клиента хранятся в электронном кошельке в форме:</p> <p>А) Реальных купюр и монет Б) Денежных единиц банка-эмитента карты В) Специальных виртуальных токенов или эквивалентов реальных денег Г) Депозитов физического лица</p>
4	Тема 4. CRM-системы. Логистика и цепочки поставок в электронном бизнесе.	ПК-2 ???	<p>Типовые вопросы:</p> <p>1.Что такое CRM-система и какую роль она играет в управлении взаимоотношениями с клиентами? 2.Какие основные процессы входят в логистику электронного бизнеса? 3.Как интеграция CRM-системы с логистическими процессами может улучшить обслуживание клиентов и увеличить продажи в интернет-магазине?</p> <p>Тестовый контроль</p> <p>1.Какие данные обычно фиксируются в CRM-системе?</p> <p>А) Запасы на складе Б) Информация о поставщиках В) Данные о покупателе и история взаимодействий Г) Технические характеристики оборудования</p> <p>2.Какой элемент относится к логистическим операциям в цепочке поставок?</p> <p>А) Рекламная кампания Б) Хранение товаров на складе В) Веб-аналитика посещаемости сайта Г) Учет финансов компании</p> <p>3.Основной критерий оценки эффективности логистического провайдера — это</p> <p>А) Объем инвестиций в рекламу Б) Размер скидки для крупных оптовых закупок В) Стоимость лицензии программного обеспечения Г) Качество и скорость доставки товаров</p>

5	Тема 5. Электронный маркетинг и электронная реклама.	ПК-2 ???	<p>Типовые вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Какие инструменты цифрового маркетинга наиболее эффективны для привлечения новых клиентов? 2.Как измерить эффективность рекламных кампаний в интернете? 3.Что такое таргетированная реклама и почему она эффективна? <p>Тестовый контроль</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Что такое SEO (поисковая оптимизация)? <ul style="list-style-type: none"> А) Процесс создания контента для социальных сетей Б) Метод увеличения видимости сайта в поисковых системах В) Способ управления рекламными кампаниями Г) Техника email-маркетинга 2.Какой из следующих методов является частью контент-маркетинга? <ul style="list-style-type: none"> А) Реклама в печатных изданиях Б) Создание и распространение полезного контента В) Холодные звонки Г) Прямые продажи 3.Какой из следующих подходов является основным в email-маркетинге? <ul style="list-style-type: none"> А) Отправка массовых писем без сегментации Б) Персонализированные и целевые сообщения для пользователей В) Игнорирование статистики открываемости писем Г) Использование только текстовых писем
6	Тема 6. Электронный бизнес в сфере услуг.	ПК-1	<p>Типовые вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Что такое электронный бизнес в сфере услуг? 2.Приведите пример сферы услуг, успешно работающей в онлайн-пространстве. 3.Какие сервисы относятся к категории цифровых услуг? <p>Тестовый контроль</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Одной из главных проблем электронного бизнеса в сфере услуг является: <ul style="list-style-type: none"> А) Простота адаптации услуг к онлайн-формату Б) Недостаточное количество клиентов В) Проблемы безопасности персональных данных Г) Низкая популярность интернета среди населения 2.Какие данные собирает электронная система бронирования гостиниц для повышения уровня персонализации предложений клиентам? <ul style="list-style-type: none"> А) Данные банковских карт пользователей Б) Информацию о предыдущих бронированиях и предпочтениях гостей В) Географические координаты всех отелей города

			<p>Г) Перечень конкурентов в туристической отрасли</p> <p>3. Почему внедрение мобильных приложений важно для компаний сферы услуг?</p> <p>А) Мобильные приложения требуют меньше ресурсов для разработки</p> <p>Б) Они позволяют потребителям взаимодействовать с услугами в любое удобное время и месте</p> <p>В) Приложения автоматически повышают лояльность клиентов без дополнительных усилий</p> <p>Г) Это единственный способ взаимодействия с клиентами в цифровую эпоху</p>
7	Тема 7. Электронный рынок. Виртуальные предприятия. Цифровые платформы. Бизнес на маркетплейсах	ПК-1	<p>Типовые вопросы:</p> <p>1. Что такое электронный рынок?</p> <p>2. Какие отличия между цифровой платформой и традиционным бизнесом?</p> <p>3. Какие шаги необходимы для начала продаж товаров на маркетплейсе?</p> <p>Тестовый контроль</p> <p>Что означает термин "виртуальная компания"?</p> <p>А) Компания, занимающаяся производством компьютерных игр</p> <p>Б) Организация, осуществляющая свою деятельность преимущественно онлайн</p> <p>В) Предприятие, имеющее физическую торговую точку</p> <p>Г) Фирма, специализирующаяся на создании веб-сайтов</p> <p>Какой из следующих подходов может помочь платформе улучшить пользовательский опыт?</p> <p>А) Сложный интерфейс</p> <p>Б) Персонализированные рекомендации</p> <p>В) Ограниченные функции</p> <p>Г) Долгие процессы регистрации</p> <p>Какие стратегии помогают увеличить средний чек на маркетплейсах?</p> <p>А) Уменьшение ассортимента товаров</p> <p>Б) Акцентирование внимания на низкой цене одного товара</p> <p>В) Применение методов up-sell (допродажи сопутствующих товаров) и cross-sell (продвижение альтернативных продуктов)</p> <p>Г) Исключительно использование бесплатных подарков</p>
8	Тема 8. Киберугрозы в ритейле.	ПК-1	<p>Типовые вопросы:</p> <p>1. Что такое кибербезопасность и почему она важна для электронного бизнеса?</p> <p>2. Какие основные угрозы безопасности могут угрожать электронному бизнесу?</p> <p>3. Как двухфакторная аутентификация помогает повысить безопасность аккаунтов?</p> <p>Тестовый контроль</p>

		<p>Что такое DDoS-атака?</p> <p>А) Метод защиты от вирусов Б) Атака, направленная на перегрузку сервера с целью его отключения В) Способ кражи личной информации Г) Процесс резервного копирования данных</p> <p>Что такое социальная инженерия?</p> <p>А) Метод защиты от вирусов Б) Способ манипуляции людьми для получения конфиденциальной информации В) Процесс создания резервных копий данных Г) Техника повышения производительности компьютера</p> <p>Что такое VPN и для чего он используется в цифровом бизнесе?</p> <p>А) Технология для шифрования интернет-трафика и скрытия IP-адреса Б) Программа для управления временем сотрудников В) Система для отслеживания посетителей сайта Г) Способ увеличения скорости интернета</p>
--	--	--

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме экзамена, дифференцированного зачета, дифференцированного зачета при защите курсового проекта/работы 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
ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов	
Знания	Знания основных бизнес-моделей электронного бизнеса Объем освоенного материала
Умения	Умения подбирать соответствующие бизнес-технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка
Навыки	Навыки применения бизнес-технологий для управления серии ИТ-продуктов.
ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы	
Знания	Знания основных инструментов для сопровождения информационных систем. Объем освоенного материала
Умения	Умения выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций.
Навыки	Навыки применения инструментов для сопровождения

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов				
Знания основных бизнес-моделей электронного бизнеса	Не знает основные бизнес-модели электронного бизнеса	Знает основные бизнес-модели электронного бизнеса, но допускает неточности формулировок	Знает основные бизнес-модели электронного бизнеса.	Знает основные бизнес-модели электронного бизнеса, 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
ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы				
Знания основных инструментов для сопровождения информационных систем.	Не знает основных инструментов для сопровождения информационных систем.	Знает основные инструменты для сопровождения информационных систем, но допускает неточности формулировок	Знает основные инструменты для сопровождения информационных систем	Знает основные инструменты для сопровождения информационных систем, 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

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов				
Умения подбирать соответствующие бизнес-технологии	Не может подбирать соответствующие бизнес-	Может подбирать соответствующие бизнес-	Может подбирать соответствующие бизнес-	Умеет правильно самостоятельно подбирать соответствующие

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка	технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка	технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка, но допускает неточности	технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка	бизнес-технологии для определенного ИТ-продукта, учитывая его особенности и требования целевого рынка
ПК-2. Способен выполнять работы по сопровождению информационных систем, автоматизирующих задачи организационного управления и бизнес-процессы				
Умения выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций.	Не может выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций.	Может выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций, но допускает неточности	Может выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций	Умеет правильно самостоятельно выбирать наиболее подходящие инструменты для конкретных задач и ситуаций

Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки.

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
ПК-1. Способен использовать современные инструменты и методы координации деятельности организации для управления серией ИТ-продуктов				
Навыки применения бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов.	Не применяет бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов.	Неуверенно применяет бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов.	Применяет бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов.	В полной мере применяет бизнес-технологий для управления серией ИТ-продуктов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

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

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

№	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

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Афанасьев, М. П. Организация электронного бизнеса: учебное пособие / М. П. Афанасьев. — Москва: Аспект-Пресс, 2022.
2. Гребенник, И. Н. Электронный бизнес и коммерция: учебное пособие / И. Н. Гребенник, В. Я. Поздняков. — Москва: ИНФРА-М, 2021.
3. Кельчевская, Н. Р. Электронный бизнес и информационные технологии: учебник / Н. Р. Кельчевская, Л. И. Сергеев. — Екатеринбург: УГЭУ, 2020.
4. Нестеров, А. В. Электронная коммерция и маркетинг: учебник и практикум / А. В. Нестеров. — Москва: Юрайт, 2023.
5. Чугунова, О. А. Основы электронного бизнеса: учебное пособие / О. А. Чугунова. — Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2022.

6.4. Перечень интернет ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

1. <https://www.it-world.ru/it-news/tech/> – Портал о новостях в мире технологий.

2. <https://www.ixbt.com/live/> – Сайт с ревью на компьютерную технику, новостями об информационных технологиях и новинках программного обеспечения.
3. <https://thecode.media/about/> – журнал «Яндекс Практикума» о технологиях и программировании в России.
4. <https://habr.com/ru/companies/skillfactory/articles/> – экосистема для сообщества разработчиков, инженеров, дизайнеров, менеджеров – всех, кто создаёт IT-продукты.
5. <https://rb.ru/> – медиа, комьюнити и сервисы для предпринимателей и всех людей, которые уже развивают свой бизнес или хотят заняться этим и самостоятельно растить свой проект.
6. <https://www.cnews.ru/about> – оперативные новости и аналитические материалы мира высоких технологий в России и странах СНГ

7. УТВЕРЖДЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ¹

Рабочая программа утверждена на 20____ /20____ учебный год
без изменений / с изменениями, дополнениями²

Протокол № _____ заседания кафедры от « ____ » _____ 20__ г.

Заведующий кафедрой _____
подпись, ФИО

Директор института _____
подпись, ФИО

¹ Заполняется каждый учебный год на отдельных листах

² Нужно подчеркнуть