Министерство просвещения Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ульяновский государственный педагогический университет
имени И.Н. Ульянова»
(ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова»)

Факультет физико-математического и технологического образования
Кафедра информатики

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ С.Н. Титов
«25» июня 2021 г.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В СЕРВИСЕ

Программа учебной дисциплины
модуля Экономики и предпринимательской деятельности
основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки
43.03.01 Сервис,
направленность (профиль) образовательной программы
Сервис

(очная форма обучения)

Составитель: Малова Е.Н., к.п.н.,
доцент кафедры информатики

Рассмотрено и одобрено на заседании ученого совета факультета права, экономики и управления, протокол от « 21 » июня 2021 г. № 11

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 01D77C644FC1E54000000006381D0002
Владелец: Титов Сергей Николаевич
Действителен: с 19.07.2021 до 19.07.2022

Ульяновск, 2021

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Электронный бизнес в сервисе» относится к дисциплинам обязательной части Блока 1. Дисциплины (модули) модуля экономики и предпринимательской деятельности дисциплины направленности (профиля) «Сервис» учебного плана основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, направленность (профиль) образовательной программы «Сервис», очной формы обучения.

Дисциплина опирается на результаты обучения, сформированные в рамках соответствующих дисциплин среднего профессионального образования, а также ряда дисциплин учебного плана, изученных обучающимися в 1-7 семестрах: Сервисология, Сервисная деятельность, Экономика и предпринимательство, Инновации в сервисе, Право, Информационное обеспечение профессиональной деятельности, Компьютерное моделирование и проектирование, Основы создания web-сайта, Графический дизайн.

Результаты изучения дисциплины являются основой для изучения дисциплин и прохождения практик: производственная практика - исследовательская работа, производственная практика - преддипломная практика.

1. Перечень планируемых результатов обучения (образовательных результатов) по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Электронный бизнес в сервисе» является подготовка бакалавра к технологиям осуществления электронного бизнеса в сервисе и навыкам по их применению.

Задачей освоения дисциплины является формирование у студента целостного представления об основных этапах становления электронного бизнеса, его структуре и современных моделях электронного бизнеса, о технических и программных средствах применяемых в электронном бизнесе, оценка эффективности, деятельности в сфере разработки проектов связанных с электронным бизнесом; формирование специалиста нового профиля, владеющего инструментарием электронного бизнеса и особенностями работы на различных сегментах рынка.

В результате освоения программы бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Электронный бизнес в сервисе» (в таблице представлено соотнесение образовательных результатов обучения по дисциплине с индикаторами достижения компетенций):

Компетенция и индикаторы ее достижения в дисциплине	Образовательные результаты дисциплины (этапы формирования дисциплины)		
	знает	умеет	владеет
ОПК-1. Способен применять технологические новации и современное программное обеспечение в сфере сервиса. ОПК-1.1. Определяет потребность в технологических новациях и информационном обеспечении в сфере сервиса. ОПК-1.2. Осуществляет поиск и внедрение технологических новаций и современных	ОР-1 особенности работы с новыми технологиями и использования современного программного обеспечения в сфере сервиса;	ОР-2 осуществлять поиск и внедрение технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональную сервисную деятельность;	ОР-3 навыками применения технологических новаций и использования современного программного обеспечения в сфере сервиса.

программных продуктов в профессиональную сервисную деятельность. ОПК-1.3. Знает и умеет использовать основные программные продукты для сферы сервиса.			
ПК-2 Способен к разработке и использованию современных технологий для осуществления процесса сервиса ПК-2.1. Владеет теоретическими знаниями современных технологий для осуществления процесса сервиса. ПК-2.2. Применяет знания современных технологий для разработки процесса сервиса. ПК-2.3. Участвует в деятельности по разработке и использованию современных технологий для осуществления процесса сервиса.	ОР-4 основы организации бизнес-процессов, технологии, используемые при осуществлении процесса сервиса;	ОР-5 анализировать бизнес-процессы, современные технологии, используемые при осуществлении процесса сервиса;	ОР-6 навыками разработки бизнес-процессов с использованием современных технологий, разработки и использования современных технологий для осуществления процесса сервиса;
ПК-8 Способен к организации взаимодействия предприятия сервиса с контактными аудиториями. ПК-8.1 Владеет теоретическими знаниями организации взаимодействия предприятия сервиса с контактными аудиториями ПК-8.2 Применяет методы организации взаимодействия предприятия сервиса с контактными аудиториями. ПК-8.3. Участвует в деятельности по организации взаимодействия предприятия сервиса с контактными	ОР-7 основы менеджмента, управления командной деятельностью, основы функционирования основных систем управления сайтами, основы реализации стратегии интернет-продвижения;	ОР-8 планировать, распределять, анализировать, контролировать работы по реализации стратегии продвижения электронного бизнеса в сети интернет, сравнивать полученный результат с планируемым, выявлять причины расхождения панируемого и реального результатов	ОР-9 навыками составления заданий специалистам на реализацию стратегии продвижения электронного бизнеса, контроля и анализа реализации стратегии, показателей эффективности продвижения, выявления расхождений и причин расхождений между текущими и планируемыми показателями продвижения, внесения оперативных изменений в стратегию продвижения в случае не достижения показателей эффективности, составления рекомендаций по реализации стратегии продвижения электронного бизнеса в

аудиториями.			будущих периодах

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Номер семестра	Учебные занятия						Форма промежуточной аттестации
	Всего		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные занятия, час	Самостоят. работа, час	
	Трудоемк.						
	Зач. ед.	Часы					
8	4	144	24	40	-	53	Экзамен (27)
Итого:	4	144	24	40	-	53	Экзамен (27)

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

3.1.Указание тем (разделов) и отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела и тем	Количество часов по формам организации обучения			
	Лекционные занятия	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятель-ная работа
8 семестр				
Электронный бизнес и его место в современном обществе	2	4	-	5
Составляющие электронной коммерции в сервисе	4	6	-	8
Электронные структуры рынка	3	4	-	6
Нормативно-правовая база организации электронного бизнеса	4	4	-	6
Программное обеспечение электронного бизнеса	4	8	-	8
Планирование и организация электронного бизнеса	4	8		12

Технологическая модель предприятий электронного бизнеса	3	6	-	8
Всего по дисциплине:	**24**	**40**	**-**	**53**

3.2.Краткое описание содержания тем (разделов) дисциплины

Краткое содержание курса (8 семестр)

I. Электронный бизнес и его место в современном обществе.

Информационные технологии в обществе. ИКТ-основа электронного бизнеса. Электронное правительство. Цифровая экономика. Электронный и традиционный бизнес (ЭБ). Факторы развития электронного бизнеса. Электронные трансакции и их классификация.

Интерактивная форма: эвристическая беседа, работа с интерактивным оборудованием.

II. Составляющие электронного бизнеса в сервисе.

Бизнес –модели и организационные модели электронных предприятий.

Электронная коммерция (ЭК) как форма ведения бизнеса, системы электронной коммерции (в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах. Системы классификации товаров и услуг. Электронный магазин. Электронная платежная система. Основные понятия и классификация платёжных систем. Платежи и расчёты в Интернет.

Защита информации в системах электронной коммерции. Киберпреступность. Криптографическая защита. Цифровые подписи. Сертифицированные центры.

Интерактивная форма: групповая дискуссия, работа с интерактивным оборудованием, коммуникация в Интернет.

III. Электронные структуры рынка.

Интернет-банкинг, интернет-страхование, интернет-трейдинг. Финансовые сетевые структуры. Интернет как средство продвижение компании на рынке. Виртуальные банки. Виртуальные предприятия. Электронный фондовый рынок.

Формы взаимодействия участников рынка. Технологии электронного бизнеса.

Интерактивная форма: работа в микрогруппах, работа с интерактивным оборудованием.

IV. Нормативно-правовая база организации электронного бизнеса.

Правовые аспекты электронного бизнеса в России. Федеральный закон «Об электронной торговле». Европейское право. Принципы использования электронной подписи и сертификации. Аутентификация контрагентов на основе технологии ЭЦП. Заключение договоров с применением электронных средств. Правовые аспекты использования электронных денег. Разрешение споров в области электронной коммерции.

Интерактивная форма: работа в парах, работа с интерактивным оборудованием.

V. Планирование и организация электронного бизнеса.

Разработка бизнес-плана. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Бизнес-модели и направления электронного бизнеса. Контент-модель, менеджмент-модель.

Формирование потребительской аудитории и организация продаж в сети Интернет. Маркетинг и реклама в электронном бизнесе.

Основные экономические показатели эффективности деятельности предприятий электронного бизнеса.

Системы управления ИТ-проектами. Управление данными.

Интерактивная форма: анализ ситуации, работа с интерактивным оборудованием

VI. Программное обеспечение электронного бизнеса.

Контент-модель. Создание и ведение веб-контента. Способы реализации веб-контента: статические сайты, динамические. Корпоративный портал, сайт-визитка, презентационный сайт, интернет-витрина, интернет-магазин, торговые ряды. Типовой вариант сайта интернет-магазина. Программные средства для реализации интернет-проектов. Системы управления контентом.

Электронный документ. Электронный документооборот. Основные определения, классификация систем электронного документооборота (СЭУД), тенденции развития. Системы CRM.

Интерактивная форма: работа в парах, работа с интерактивным оборудованием.

VII. Технологическая модель предприятий электронного бизнеса.

Технологическая модель электронного предприятия: архитектура, платформа, инструменты, приложения. Инфокоммуникационная инфраструктура.

Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса и модели её организации. Электронная витрина.

Интерактивная форма: групповая дискуссия, работа с интерактивным оборудованием, коммуникация в Интернет.

4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов является особой формой организации учебного процесса, представляющая собой планируемую, познавательно, организационно и методически направляемую деятельность студентов, ориентированную на достижение конкретного результата, осуществляемую без прямой помощи преподавателя. Самостоятельная работа студентов является составной частью учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний и навыков, поиск и приобретение новых знаний, а также выполнение учебных заданий, подготовку к предстоящим занятиям и экзамену. Она предусматривает, как правило, разработку рефератов, написание докладов, выполнение творческих, индивидуальных заданий в соответствии с учебной программой (тематическим планом изучения дисциплины). Тема для такого выступления может быть предложена преподавателем или избрана самим студентом, но материал выступления не должен дублировать лекционный материал. Реферативный материал служит дополнительной информацией для работы на практических занятиях. Основная цель данного вида работы состоит в обучении студентов методам самостоятельной работы с учебным материалом. Для полноты усвоения тем, вынесенных в практические занятия, требуется работа с первоисточниками. Курс предусматривает самостоятельную работу студентов со специальной литературой. Следует отметить, что самостоятельная работа студентов результативна лишь тогда, когда она выполняется систематически, планомерно и целенаправленно.

Задания для самостоятельной работы предусматривают использование необходимых терминов и понятий по проблематике курса. Они нацеливают на практическую работу по применению изучаемого материала, поиск библиографического материала и электронных источников информации, иллюстративных материалов. Задания по самостоятельной работе даются по темам, которые требуют дополнительной проработки.

Общий объем самостоятельной работы студентов по дисциплине включает аудиторную и внеаудиторную самостоятельную работу студентов в течение семестра.

Аудиторная самостоятельная работа осуществляется в форме выполнения индивидуальных заданий по дисциплине. Аудиторная самостоятельная работа обеспечена базой индивидуальных заданий по разделам дисциплины.

Внеаудиторная самостоятельная работа осуществляется в формах:

- подготовки к устным докладам (мини выступления, выступлениям по теме реферата);
- индивидуальные задания.

Темы рефератов

8 семестр

1. История возникновения и этапы развития электронной коммерции.
2. Мобильная Интернет коммерция.
3. Совершенствование модели B2B в оптовых организациях торговли.
4. Интерактивное инвестирование и пути его совершенствования.
5. Выбор конкурентной стратегии торговой фирмы в электронной коммерции
6. Интернет вещей. Развитие электронной коммерции по модели M2M.
7. «Электронное правительство» как фактор развития электронной коммерции.
8. Интернет-реклама и анализ ее эффективности.
9. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции.
10. Пути совершенствования управления бизнес-процессами торгового предприятия в интернет-среде.
11. Проблема защиты информации при проведении электронных платежей: технические и правовые аспекты
12. Пути повышения коммерческой активности в электронном рыночном пространстве.
13. Развитие Интернет коммерции и развитие информационного общества.
14. Интернет-технологии в туристическом бизнесе. Возможности и перспективы.
15. Дистанционное обучение в Интернет среде как альтернатива очному образованию.
16. Тенденции глобализации мировой экономики и проблемы налогообложения электронной коммерции.
17. Клиентоориентированные стратегии электронной коммерции как фактор повышения эффективности предприятия.
18. Проблемы алгоритмической торговли на биржах.
19. Развитие электронного франчайзинга в рамках электронной коммерции.
20. Современный сайтпромоутинг. Проблемы и перспективы.
21. Реализация маркетинга отношений в электронной коммерции.
22. Алгоритмы таргетированной и геолокационной рекламы.
23. Платежные системы Интернет. Криптовалюта.
24. Электронный бизнес и проблемы его налогообложения.
25. Развитие электронного правительства России.

Индивидуальные задания

8 семестр

Задание 1. Проведите анализ тенденций развития электронного бизнеса по отдельным отраслям национальной экономики.

Задание 2. Перечислите факторы, которые, на ваш взгляд, сдерживают развитие бизнеса, и оцените возможности электронной коммерции в улучшении ситуации.

Задание 3. Классифицируйте по степени значимости бизнес-модели электронной коммерции в розничной торговле.

Задание 4. Определите информационное обеспечение, достаточное для выработки эффективной стратегии развития электронной коммерции бизнес-системы.

Задание 5. Дайте сравнительный анализ платежных систем электронной коммерции, раскрыв их преимущества и слабые стороны.

Задание 6. Проведите анализ тенденций развития электронной коммерции в каком-либо виде индустрии услуг (туризм, внедомашнее питание, гостиничный бизнес и другие на Ваш выбор).

Задание 7. Определите перспективы расширения классификации виртуальных рынков.

Сформулируйте отличительные черты стратегий рекламы электронной и традиционной коммерции.

Задание 8. Назовите сильные и слабые стороны использования электронной коммерции в конкурентной борьбе на различных (по Вашему выбору) товарных рынках.

Задание 9. Проведите сравнительный анализ эффективности рекламы на выбранных Вами сайтах.

Задание 10. Обоснуйте Ваш выбор наиболее важной проблемы юридического обеспечения функционирования электронной коммерции на современном этапе ее развития в России и за рубежом.

Для самостоятельной подготовки к занятиям по дисциплине рекомендуется использовать учебно-методические материалы:

1. Неижмак В.В. Информационные технологии в современной науке и образовании: методические рекомендации по предмету «Информационные технологии в современной науке и образовании» – Ульяновск: ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2016. –16 с.
2. Неижмак В.В. Компьютерные технологии в науке, образовании и культуре: методические рекомендации – Ульяновск: ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2016. – 28 с.

5. Примерные оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Организация и проведение аттестации студента

ФГОС ВО в соответствии с принципами Болонского процесса ориентированы преимущественно не на сообщение обучающемуся комплекса теоретических знаний, но на выработку у бакалавра компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно профессионально реализовываться.

В процессе оценки бакалавров необходимо используются как традиционные, так и инновационные типы, виды и формы контроля. При этом постепенно традиционные средства совершенствуются в русле компетентностного подхода, а инновационные средства адаптированы для повсеместного применения в российской вузовской практике.

Цель проведения аттестации – проверка освоения образовательной программы дисциплины-практикума через сформированность образовательных результатов.

Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра и завершает изучение дисциплины; помогает оценить крупные совокупности знаний и умений, формирование определенных компетенций.

Оценочными средствами текущего оценивания являются: доклад, тесты по теоретическим вопросам дисциплины, защита практических работ и т.п. Контроль усвоения материала ведется регулярно в течение всего семестра на практических (семинарских, лабораторных) занятиях.

№ п/п	**СРЕДСТВА ОЦЕНИВАНИЯ,** используемые для текущего оценивания показателя формирования компетенции	Образовательные результаты дисциплины
	Оценочные средства для текущей аттестации ОС-1 Реферат	ОР-1 особенности работы с новыми технологиями и использования современного программного обеспечения в сфере сервиса;

	ОС-2 Отчет о выполнении индивидуального задания	ОР-2 осуществлять поиск и внедрение технологических новаций и современных программных продуктов в профессиональную сервисную деятельность; ОР -3 навыками применения технологических новаций и использования современного программного обеспечения в сфере сервиса; ОР-4 основы организации бизнес-процессов, технологии, используемые при осуществлении процесса сервиса; ОР-5 анализировать бизнес-процессы, современные технологии, используемые при осуществлении процесса сервиса; ОР-6 навыками разработки бизнес-процессов с использованием современных технологий, разработки и использования современных технологий для осуществления процесса сервиса; ОР-7 основы менеджмента, управления командной деятельностью, основы функционирования основных систем управления сайтами, основы реализации стратегии интернет-продвижения; ОР-8 планировать, распределять, анализировать, контролировать работы по реализации стратегии продвижения электронного бизнеса в сети интернет, сравнивать полученный результат с планируемым, выявлять причины расхождения панируемого и реального результатов; ОР-9 навыками составления заданий специалистам на реализацию стратегии продвижения электронного бизнеса, контроля и анализа реализации стратегии, показателей эффективности продвижения, выявления расхождений и причин расхождений между текущими и планируемыми показателями продвижения, внесения оперативных изменений в стратегию продвижения в случае не достижения показателей эффективности, составления рекомендаций по реализации стратегии продвижения
	Оценочные средства для промежуточной аттестации зачет (экзамен) ОС-4 Экзамен в форме устного собеседования по вопросам	

Описание оценочных средств и необходимого оборудования (демонстрационного материала), а так же процедуры и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы представлены в Фонде оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине «Электронный бизнес в сервисе».

Материалы, используемые для текущего контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

Вопросы для самостоятельного изучения обучающимися (темы мини-выступлений)

1. История развития электронной коммерции (далее – ЭК).
2. Перспективы развития электронной коммерции в России.
3. Международные организации, регламентирующие порядок ведения электронной коммерции.
4. Характеристика классификаторов, предназначенных для построения систем электронной коммерции.
5. Стандарты ЭДИФАКТ: их роль, предназначение и место в системах электронной коммерции.
6. Системы электронного документооборота.
7. Этапы развития платёжных систем в Интернете.
8. Стандартизация в электронных расчётах (стандарт SWIFT, стандарт UNISTRAL и др.). Перспективы использования платёжных систем в России.
9. Методы ценообразования рекламы в Интернете.

10. Методы для формирования целевой аудитории в электронном бизнесе.
11. Способы оценки экономической эффективности систем ЭК.
12. Маркетинговые показатели эффективности систем ЭК.
13. Автоматизированные системы управления складом
14. Автоматизированные системы управления взаимодействием с клиентами.
15. Риски в электронной коммерции.
16. Основные методы обеспечения информационной безопасности электронного предприятия.

Материалы, используемые для промежуточного контроля успеваемости обучающихся по дисциплине

ОС-4 Экзамен в форме устного собеседования по вопросам
Перечень вопросов к экзамену

1. Сущность и основные задачи электронного бизнеса.
2. Характеристика субъектов электронной коммерческой деятельности.
3. Этапы развития электронной торговли.
4. Отличительные признаки электронной торговли от электронного бизнеса.
5. Основные понятия и процессы электронной коммерции.
6. Основные модели электронного бизнеса.
7. Модель B2B.
8. Модель B2C.
9. Модель C2C.
10. Основные модели взаимодействия граждан и государства(B2A, B2G, C2A, C2G).
11. ERP-система
12. Этапы и участники внедрения электронной коммерции.
13. Этапы создания и внедрения приложений электронной торговли.
14. Понятие и основные характеристики интернет-рекламы.
15. Понятие и цели поисковой оптимизации сайтпромоутинга.
16. Методы и последствия спамдексинга.
17. Баннерная реклама: понятие, достоинства и недостатки.
18. Понятие и этапы логистики.
19. Автоматизированная система управления цепочками поставок.
20. Оптимальная структура материального потока интернет-магазина.
21. Направления совершенствования электронного бизнеса.

В конце изучения дисциплины подводятся итоги работы студентов на лекционных и практических занятиях путем суммирования заработанных баллов в течение семестра.

Критерии оценивания знаний обучающихся по дисциплине

Формирование балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся

		Посещение лекций	Посещение практических занятий	Работа на практических занятиях	Экзамен
8 семестр	Разбалловка по видам работ	12 х 1=12 баллов	20 х 1=20 баллов	274 балла	96 баллов
	Суммарный макс. балл	12 баллов max	32 балла max	306 баллов max	400 баллов max

Критерии оценивания работы обучающегося по итогам 8 семестра

Оценка	Баллы (4 ЗЕ)
«отлично»	361-400
«хорошо»	281-360
«удовлетворительно»	201-280
«неудовлетворительно»	200 и менее

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Запись **лекции** – одна из форм активной самостоятельной работы обучающихся, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы обучающиеся имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Из-за недостаточного количества аудиторных часов некоторые темы не удается осветить в полном объеме, поэтому преподаватель, по своему усмотрению, некоторые вопросы выносит на самостоятельную работу студентов, рекомендуя ту или иную литературу. Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией.

Подготовка к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям студент должен изучить теоретический материал по теме занятия (использовать конспект лекций, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, при необходимости дополнить конспект, делая в нем соответствующие записи из литературных источников). В случае затруднений, возникающих при освоении теоретического материала, студенту следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале практического занятия преподаватель знакомит студентов с темой, оглашает план проведения занятия, выдает задания. В течение отведенного времени на выполнение работы студент может обратиться к преподавателю за консультацией или разъяснениями. В конце занятия проводится прием выполненных заданий, собеседование со студентом.

Результаты выполнения практических зданий оцениваются в баллах, в соответствии с балльно-рейтинговой системой университета.

Планы практических занятий (8 семестр)

Практическая работа №1. Сравнение конкурентов и планирование собственного бизнеса.

Цель: 1) найти и проанализировать характеристики компаний в рамках заданного вида деятельности;

2) научиться выделять отличительные признаки в работе компаний в рамках ЭК;

3) научиться выполнять SWOT-анализ для заданного вида деятельности в рамках ЭК.

Практическая работа №2. Коммерческий цикл и стратегии выхода в электронной коммерции.

Цель: 1) научить выделять субъекты и объекты электронного бизнеса;

2) закрепить понимание общего коммерческого цикла деятельности предприятия и предшествующих (последующих) этапов;

3)научиться формулировать содержание коммерческого цикла для произвольного вида деятельности;

4) закрепить содержание, входные и выходные сущности каждого из этапов коммерческого цикла в рамках электронной коммерции;

5) рассмотреть реализацию различных стратегий по выходу в ЭК, преимущества и недостатки каждой из них по сравнению со смежными стратегиями

Практическая работа № 3. Платёжные системы в электронном бизнесе.

Цель: 1) провести анализ существующих платёжных систем;

2) на основе анализа научиться выбирать эффективную платёжную систему для решения задач электронного бизнеса.

Практическая работа № 4. Расчёты в электронной коммерции.

Цель: 1) рассмотреть различные технологии осуществления электронных расчётов в сети Интернет;

2) научиться выбирать наиболее подходящие способы расчётов для различных целевых групп интернет-проектов;

3) проанализировать конкретные системы, реализующие выбранные технологии на их экономические характеристики;

Практическая работа № 5-6. Модели представления электронного бизнеса.

Цель: 1) знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business-to-Customers (B2C), Business-to-Business (B2B). Сравнительная характеристика по заданным параметрам.

2) выработать умение отличать различные сектора электронного бизнеса и анализировать их деятельность.

Практическая работа № 7-8. Правовое регулирование в электронном бизнесе.

Цель: 1) ознакомиться с типовыми договорами, необходимыми для электронной торговли; выяснить, в каких случаях составляются те или иные договорные соглашения; изучить права и обязанности сторон участвующих в электронной торговле.;

2) изучение принципов регламентации деятельности интернет-магазина; рассмотрение отношение сторон на разных этапах электронной коммерции; изучение законодательных актов, действующих на различных этапах электронной коммерции;

3) знакомство с законодательством по ЭЦП, а также представленными в глобальной сети Интернет удостоверяющими центрами по выдаче ЭЦП для электронной коммерции. Сравнительная характеристика по заданным параметрам.

Практическая работа № 9-10. Планирование и организация проекта электронного бизнеса в сервисе.

Цель: 1) разработать бизнес- план проекта электронного бизнеса в сервисе;

2) разработка проекта электронного бизнеса.

Практическая работа № 11-14. Реализация проекта электронного бизнеса в сервисе.

Цель: создание электронного предприятия с использованием интернет-платформ.

Практическая работа № 15. Разработка медиа-плана для проекта электронного предприятия.

Цель: 1) систематизировать способы рекламы в сети Интернет;

2) изучить предложения различных рекламных площадок для различных предметных областей;

3) оценить стоимостные затраты на реализацию небольшого медиа-плана в сети Интернет;

4) научиться определять потенциальную эффективность от размещения рекламы на различных площадках.

Методические указания для выполнения практических работ

На каждой лабораторной работе студенту выдаётся индивидуальное задание, которое он должен выполнить.

Рейтинговый контроль по практическим работам производится при их сдаче во время занятий.

Методика выполнения практической работы:

1. Изучить теоретический материал.
2. Выполнить все задания, описанные в тексте лабораторной работы.
3. Составить проект решения индивидуального задания.
4. Написать программный код для реализации поставленной задачи.
5. Произвести отладку программного кода.
6. Подготовить отчет.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, Интернет-ресурсов, необходимых для освоения дисциплины

Основная литература

1. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: учеб. пособие /. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 215 с. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=670875
2. Васильев, Г.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция (торговое дело)» / Г.А. Васильев, Д.А. Забегалин. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 183 с. - ISBN 978-5-238-01346-6. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=1028903
3. Лапидус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник /— М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=947029

Дополнительная литература

1. Бугаев, Л. Мобильный маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире. - М.: Альпина Паблишер, 2014. - 214 с. ISBN 978-5-9614-2222-1. - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=520650
2. Кобелев О.А., Пирогов С. В. Электронная коммерция: Учебное пособие [Эл. ресурс] / О.А. Кобелев. - 4, перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 684 с. – Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=340852
3. Основы предпринимательской деятельности в сервисе [Электронный ресурс] : учебно-методические рекомендации / А. Е. Щеглова ; ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова». — Ульяновск : ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И. Н. Ульянова», 2017. — 10 с. — Библиогр.: с. 9. (Библиотека УлГПУ)
4. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. - 2-е изд., (эл.) - М.:ДМК Пресс, 2018. - 23 с.: ISBN 978-5-93700-064-4 - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=983550
5. Щеглова А.Е. Инновационные проекты в сфере сервиса: учебно-методические рекомендации. – Ульяновск, ФГБОУ ВО «УлГПУ им. И.Н. Ульянова», 2017. - 9 с. (Библиотека УлГПУ).

Интернет-ресурсы

– Дёмина А.В. Электронный бизнес. – Режим доступа http://www.seun.ru/content/learning/4/science/1/doc/Demina_Elektronnij_biznes.pdf

- Справочно-правовая информационная система «Консультант плюс» – Режим доступа http://www.consultant.ru/
- «Центр электронного бизнеса». Торговая площадка для приобретения (продажи) продукции и услуги − Режим доступа: http://www.tradecenter.ru
- Электронные инвестиции.– Режим доступа: http://e-payment.net.ru