

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Смирнов Сергей Николаевич
Должность: врио ректора
Дата подписания: 17.07.2024 09:43:07
Уникальный программный ключ:
69e375c64f7e975d4e8830e7b4fcc2ad1bf35f08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет»



Рабочая программа дисциплины (с аннотацией)

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

Направление подготовки

09.03.03 Прикладная информатика

Профиль подготовки

Прикладная информатика в экономике

Для студентов 4 курса

очная форма обучения

Составитель:

к.ф.-м.н. В.Н. Бобышев

Тверь, 2023

I. Аннотация

1. Цель и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является:

знакомство с основными методами и особенностями продажи товаров и предоставления услуг с помощью современных коммуникационных средств, в частности, через Интернет.

Задачами освоения дисциплины являются:

— усвоение системы знаний о базовых основах современного электронного бизнеса;

— формирование умений реализовывать прикладные знания в области электронного бизнеса.

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Учебная дисциплина по разделу Дисциплины профиля подготовки, Элективные дисциплины 3.

Для успешного усвоения курса необходимы знания основ математического анализа, алгебры и геометрии, технологий программирования, баз данных.

3. Объем дисциплины: 4 зачетных единиц, 144 академических часов,

в том числе:

контактная работа: лекции 15 часов, в т.ч. практическая подготовка -, практические занятия 15 часов, в т.ч. практическая подготовка -,

контактная внеаудиторная работа: контроль самостоятельной работы --, в том числе курсовая работа --;

самостоятельная работа: 114 часа, в том числе контроль 27 часов.

4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Планируемые результаты освоения образовательной программы (формируемые компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК -1 Способен применять системный подход и математические методы в формализации решения прикладных задач	ПК-1.1 Проводит анализ состояния разработок по теме исследуемой задачи ПК-1.2 Осуществляет формальную постановку исследуемой задачи ПК-1.3 Дает научное обоснование выбора метода и решает прикладную задачу

	ПК-1.4 Проводит аттестацию результатов научных исследований
ПК – 3 Способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формулировать требования к информационной системе	ПК -3.1 Определяет возможности достижения соответствия типовой информационной системы первоначальным требованиям заказчика ПК -3.2 Дает формальное описание требований к информационной системе конкретного назначения в конкретной предметной области ПК -3.3 Выявляет первоначальные информационные потребности заказчика

5. Форма промежуточной аттестации и семестр прохождения – экзамен
(4 курс, 7 семестр)

6. Язык преподавания русский.

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

	Всего (час.)	Контактная работа (час.)				Контроль самостоятельной работы (в том числе курсовая работа)	Самостоятельная работа, в том числе Контроль (час.)
		Лекции		Практические занятия			
		все го	в т.ч. практическая подготовка	все го	в т.ч. практическая подготовка		
1. Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг	10	1		1		--	8
2. Рекламный бизнес в Интернет	16	1		1		--	14
3. Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса	12	1		1		--	10
4. Туристический бизнес в Интернет	22	2		2		--	18
5. Интернет-страхование	10	1		1		--	8
6. Интернет-инкубаторы	8	1		1		--	6
7. Аукционы и конкурсы в Интернет	8	1		1		--	6
8. Социальные сети	24	3		3			18
9. Чат боты	16	2		2			12
10. Искусственный интеллект	18	2		2			14
ИТОГО	144	15		15		--	114

II. Образовательные технологии

Учебная программа – наименование разделов и тем <i>(в строгом соответствии с разделом II РПД)</i>	Вид занятия	Образовательные технологии
1. Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно- коммуникационные технологии
2.Рекламный бизнес в Интернет	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно- коммуникационные технологии
3.Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно- коммуникационные технологии
4.Туристический бизнес в Интернет	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно- коммуникационные технологии
5.Интернет- страхование	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно- коммуникационные технологии

6.Интернет-инкубаторы	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии
7.Аукционы и конкурсы в Интернет	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии
8.Социальные сети	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии
9.Чат боты	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии
10.Нейросети	Лекции, практические занятия	Проектный метод обучения, исследовательские методы в обучении, использование в обучении игровых методов, обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа), информационно-коммуникационные технологии

Преподавание учебной дисциплины строится на сочетании лекций, практических занятий и различных форм самостоятельной работы студентов. В процессе освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии, способы и методы формирования компетенций: традиционные лекции, практические занятия в диалоговом режиме, выполнение индивидуальных заданий в рамках самостоятельной работы.

Дисциплина предусматривает выполнение контрольных работ, письменных домашних заданий.

IV. Оценочные материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации

Для проведения текущей и промежуточной аттестации:

ПК -1 Способен применять системный подход и математические методы в формализации решения прикладных задач

ПК-1.1 Проводит анализ состояния разработок по теме исследуемой задачи

ПК-1.2 Осуществляет формальную постановку исследуемой задачи

ПК-1.3 Дает научное обоснование выбора метода и решает прикладную задачу

ПК-1.4 Проводит аттестацию результатов научных исследований

ПК – 3 Способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формулировать требования к информационной системе

ПК -3.1 Определяет возможности достижения соответствия типовой информационной системы первоначальным требованиям заказчика

ПК -3.2 Дает формальное описание требований к информационной системе конкретного назначения в конкретной предметной области

ПК -3.3 Выявляет первоначальные информационные потребности заказчика

V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

1) Рекомендуемая литература

а) Основная литература:

1. Милютин, Е. М. Электронный бизнес : учебное пособие / Е. М. Милютин. — Брянск : Брянский ГАУ, 2022. — 33 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/304892> (дата обращения: 15.04.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей: <https://e.lanbook.com/book/304892>
2. Смирнов, С. Н. Электронный бизнес : учебное пособие / С. Н. Смирнов. — Москва : ДМК Пресс, 2009. — 236 с. — ISBN 5-94074-199-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/40018> (дата обращения: 15.04.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей. <https://e.lanbook.com/book/40018>
3. Силич, В. А. Реинжиниринг бизнес-процессов : учебное пособие / В. А. Силич, М. П. Силич ; ред. Н. В. Коновалова. — Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2007. — 200 с. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=208582> (дата обращения: 15.04.2024). — ISBN 5-86889-330-1. — Текст : электронный.

4. Шулёпов, В. И. Основы электронной коммерции : учебное пособие : [16+] / В. И. Шулёпов, Г. Р. Шакирова ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2014. – 109 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439334> (дата обращения: 15.04.2024). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8158-1327-4. – Текст : электронный.

б) Дополнительная литература:

1. Макашова, В. Н. Основы электронного бизнеса: практикум : учебное пособие / В. Н. Макашова, А. Н. Старков. — 2-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2023. — 122 с. — ISBN 978-5-9765-3736-1. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/348266> (дата обращения: 15.04.2024). — Режим доступа: для авториз. Пользователей: <https://e.lanbook.com/book/348266>
2. Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев. — 4-е, изд. — Москва : Дашков и К, 2017. — 684 с. — ISBN 978-5-394-01738-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/93389> (дата обращения: 15.04.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей: <https://e.lanbook.com/book/93389> .

2) Программное обеспечение

Компьютерный класс факультета прикладной математики и кибернетики № 46 (170002, Тверская обл., г.Тверь, Садовый переулок, д.35)	
Adobe Acrobat Reader DC - Russian	бесплатно
Cadence SPB/OrCAD 16.6	Государственный контракт на поставку лицензионных программных продуктов 103 - ГК/09 от 15.06.2009
Google Chrome	бесплатно
Java SE Development Kit 8 Update 45 (64-bit)	бесплатно
Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows	Акт на передачу прав ПК545 от 16.12.2022
Lazarus 1.4.0	бесплатно
Mathcad 15 M010	Акт предоставления прав ИС00000027 от 16.09.2011
MATLAB R2012b	Акт предоставления прав № Us000311 от 25.09.2012

Многофункциональный редактор ONLYOFFICE бесплатное ПО	бесплатно
ОС Linux Ubuntu бесплатное ПО	бесплатно
MiKTeX 2.9	бесплатно
MPICH2 64-bit	бесплатно
MSXML 4.0 SP2 Parser and SDK	бесплатно
NetBeans IDE 8.0.2	бесплатно
Notepad++	бесплатно
OpenOffice	бесплатно
Origin 8.1 Sr2	договор №13918/M41 от 24.09.2009 с ЗАО «СофтЛайн Трейд»
Python 3.4.3	бесплатно
Python 3.5.1 (Anaconda3 2.5.0 64-bit)	бесплатно
WCF RIA Services V1.0 SP2	бесплатно
WinDjView 2.1	бесплатно
R studio	бесплатно

б) Свободно распространяемое программное обеспечение

3) Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

4) Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

- ✓ www.arb.ru – сайт Ассоциации российских банков;
- ✓ конструкторы по выбору студентов;
- ✓ рассылщики по выбору студентов.

VI. Методические материалы для обучающихся по освоению дисциплины

Важной составляющей данного раздела РПД являются требования к рейтинг-контролю с указанием баллов, распределенных между модулями и видами работы обучающихся.

Максимальная сумма баллов по учебной дисциплине, заканчивающейся экзаменом, по итогам семестра составляет 60 баллов (30 баллов - 1-й модуль и 30 баллов - 2-й модуль).

Обучающемуся, набравшему 40–54 балла, при подведении итогов семестра (на последнем занятии по дисциплине) в рейтинговой ведомости учета успеваемости и зачетной книжке может быть выставлена оценка «удовлетворительно».

Обучающемуся, набравшему 55–57 баллов, при подведении итогов семестра (на последнем занятии по дисциплине) в графе рейтинговой ведомости учета успеваемости «Премиальные баллы» может быть добавлено 15 баллов и выставлена экзаменационная оценка «хорошо».

Обучающемуся, набравшему 58–60 баллов, при подведении итогов семестра (на последнем занятии по дисциплине) в графе рейтинговой ведомости учета успеваемости «Премияльные баллы» может быть добавлено 27 баллов и выставлена экзаменационная оценка «отлично». В каких-либо иных случаях добавление премиальных баллов не допускается.

Обучающийся, набравший до 39 баллов включительно, сдает экзамен.

Распределение баллов по модулям устанавливается преподавателем и может корректироваться.

В итоге проводятся 2 контрольных мероприятия, распределение баллов между которыми составляет 50/50. Контрольные работы проводятся в письменной форме.

В самостоятельную работу студента входит

- изучение основной и дополнительной учебной литературы по курсу;
- выполнение домашних заданий;
- выполнение расчетно-графической;
- подготовка к модулям и зачету.

Рубежной формой контроля успеваемости студентов является экзамен.

Текущий контроль состоит из выполнения обязательных заданий, в т.ч. разработки сайта, расчетных заданий, написания реферата.

Промежуточный контроль включает 2 этапа и осуществляется в процессе обучения в соответствии со сроками, установленными учебным планом. По его результатам проставляются текущие баллы в учетных ведомостях, которые ведет преподаватель.

Результирующая оценка за семестр складывается из

- текущего рубежного контроля;
- самостоятельной работы студентов;
- экзаменационной оценки.

Распределения баллов по каждому модулю и рубежному контролю выглядит следующим образом:

Содержание работы		Модуль 1	Модуль 2
Расчетное задание		15	15
Сам. раб.	Разработка и продвижение сайта	40	
	реферат	15	
экзамен		15	

Учебная программа

Классификация электронных предприятий

Электронные предприятия, специализирующиеся на оказании финансовых услуг

- Формы осуществления деятельности в финансовой сфере: Интернет-трейдинг, Интернет-банкинг, платежные системы.
- Основные функции платежных систем. Денежные расчеты в сети. Классификация платежей и платежных систем.
- Системы расчетов, работающие с реальными деньгами.
- Системы расчетов, использующие электронную валюту (цифровые деньги)

Рекламный бизнес в Интернет

- Виды предприятий рекламного бизнеса в Интернет.
- Особенности Интернет-рекламы. Рекламные носители в Интернете. Выбор рекламных носителей.
- Ценовые модели размещения рекламы. Сервисы управления рекламой.

Электронные предприятия, специализирующиеся на продуктах и услугах для организации электронного бизнеса

- Разработка веб-сайтов для Интернет-бизнеса
- Компании-разработчики автоматизированных систем для разработки и сопровождения Интернет-проектов.
- Студии веб-дизайна
- Услуги хостинга.

Туристический бизнес в Интернет

- Преимущества использования Интернет-технологий
- Схема взаимодействия участников туристического рынка
- Доходы от туристического сайта. Виды туристических сайтов: сайты туроператора или турагентства Туристические порталы Туристические баннерные сети
- Виртуальные туристические агенты Виртуальные путешествия

Интернет-страхование

- Обзор рынка страховых услуг, предоставляемых через Интернет в России и за рубежом Виды страхования через Интернет
- Функции виртуального офиса страховой компании:

Интернет-рекрутинг

- Преимущества и недостатки интернет-рекрутинга.
- Основные виды е-рекрутинга.
- Инструменты рекрутинга.
- Сетевые кампании.
- Сервисы связи и организации общения. Формы организации сервисов.

Интернет-инкубаторы. Венчурные инкубаторы.

Аукционы и конкурсы в Интернет.

Социальные сети

- Виды социальных сетей.
- Особенности продвижения товаров и услуг в социальных сетях.
- Таргетинг и реклама в социальных сетях

Чат боты

- Создание чат-бота в мессенджерах Telegram, Viber и Whatsapp
- Создание сценариев для рассылки.
- Создание рассылок в мессенджерах.

Нейросети

- Нейросети для создания текстов
- Нейросети для создания изображений
- Нейросети для создания видео.

Для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы студентов проводятся контрольные работы.

7 семестр

Вопросы к 1 модулю:

1. Классификация предпринимательской деятельности. Факторы, воздействующие на предпринимательскую деятельность.
2. Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G).
3. Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
4. Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.
5. Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.
6. Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
7. Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
8. Типовая схема систем Business-to-Consumer.
9. Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.
10. Особенности интернет-рекламы: интерактивность, возможность сбора информации о каждом пользователе, точная фокусировка рекламы на целевые группы. Основные принципы работы с аудиторией сайта

7 семестр

Вопросы к 2 модулю:

1. Классификация потребителей по отношению к интернет-проекту
2. Рекламные носители в интернете
3. Ценовые модели размещения рекламы
4. Баннерные сети: виды и механизм работы
5. Сети обмена текстовыми блоками

6. Реклама с использованием e-mail
7. Партнерские программы
8. Рекламные возможности при прямом размещении рекламы
9. Индексация в поисковых системах
10. Механизм работы дисконтных систем и бонусных программ
11. Организация личных продаж в интернете
12. Методы стимулирования сбыта
13. Распределение товаров и услуг; логистика интернет-компаний
14. Виды и методы маркетинговых исследований для интернет-бизнеса
15. Продвижение в социальных сетях.
16. Этапы разработки чат-ботов.
17. Использование нейросетей для различных задач.

Вопросы к экзамену:

1. Классификация предпринимательской деятельности. Факторы, воздействующие на предпринимательскую деятельность.
2. Классификация электронных предприятий по взаимодействующим субъектам (матрица B2C2G).
3. Модели электронного бизнеса. Брокерская модель.
4. Модели электронного бизнеса. Рекламная модель.
5. Модели электронного бизнеса. Модель информационного посредничества.
6. Модели электронного бизнеса. Торговая модель.
7. Модели электронного бизнеса. Модель производителя.
8. Типовая схема систем Business-to-Consumer.
9. Международные классификаторы, используемые в системах электронной коммерции.
10. Особенности интернет-рекламы: интерактивность, возможность сбора информации о каждом пользователе, точная фокусировка рекламы на целевые группы. Основные принципы работы с аудиторией сайта
11. Классификация потребителей по отношению к интернет-проекту
12. Рекламные носители в интернете
13. Ценовые модели размещения рекламы
14. Баннерные сети: виды и механизм работы
15. Сети обмена текстовыми блоками
16. Реклама с использованием e-mail
17. Партнерские программы
18. Рекламные возможности при прямом размещении рекламы
19. Индексация в поисковых системах
20. Механизм работы дисконтных систем и бонусных программ
21. Организация личных продаж в интернете
22. Методы стимулирования сбыта
23. Распределение товаров и услуг; логистика интернет-компаний
24. Виды и методы маркетинговых исследований для интернет-бизнеса

- 25. Продвижение в социальных сетях.
- 26. Этапы разработки чат-ботов.
- 27. Использование нейросетей для различных задач.

РГР № 1.

1. Разработать сайт для выбранной кампании. Организовать систему продаж, доставки товаров и услуг кампании через разработанный сайт.

VII. Материально-техническое обеспечение

Для аудиторной работы.

Учебная аудитория № 310 (170002, Тверская обл., г.Тверь, Садовый переулок, д.35)	Набор учебной мебели, экран проектор.
--	---

Для самостоятельной работы.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся: Компьютерный класс факультета ПМиК № 4а 170002, Тверская обл., г.Тверь, Садовый переулок, д.35	Набор учебной мебели, компьютер, проектор.
--	--

VIII. Сведения об обновлении рабочей программы дисциплины

№ п.п.	Обновленный раздел рабочей программы дисциплины	Описание внесенных изменений	Дата и протокол заседания кафедры, утвердившего изменения
1.			
2.			