

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт управления и регионального развития  
Факультет маркетинга и международного сотрудничества  
(наименование структурного подразделения (института/факультета))

кафедра «Финансы и страхование»  
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

решением Ученого совета факультета  
«Институт менеджмента и маркетинга»

Протокол от «31» августа 2020 г.

№ 5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.04.02 Электронный бизнес  
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки)

Торговая политика

(направленность (профиль))

Бакалавр

(квалификация)

очная

(форма обучения)

Год набора - 2021

Москва, 2020 г.

**Автор(ы)–составитель(и):**

канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент  
(ученая степень и (или) ученое звание, должность)

(подпись)

М.Ю.Глотова  
(Ф.И.О.)

**Заведующий кафедрой:**

Зав. кафедрой «Финансы и страхование»  
(наименование кафедры)

доктор экон. наук  
(ученая степень и (или) ученое звание)

А.С.Миллерман  
(Ф.И.О.)

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....   | 4  |
| 2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО.....   | 4  |
| 3. Содержание и структура дисциплины (модуля).....  | 5  |
| 4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и.....  | 5  |
| фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине .....   | 6  |
| 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....   | 10 |
| 6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) ..... | 13 |
| 6.1. Основная литература.....   | 13 |
| 6.2. Дополнительная литература.....   | 13 |
| 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....  | 13 |
| 6.4. Нормативные правовые документы.....  | 13 |
| 6.5. Интернет-ресурсы.....  | 13 |
| 6.6. Иные источники.....  | 13 |
| 7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....   | 14 |

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.04.02 Электронный бизнес обеспечивает овладение следующей компетенцией:

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Код этапа освоения компетенции | Наименование этапа освоения компетенции  |
|-----------------|--|--------------------------------|--|
| ПК-8            | Способность участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации, вырабатывать рекомендации по управлению торговой деятельностью компании | ПК-8.1                         | Участвует в подготовке мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации |
|                 |  | ПК-8.2                         | Участвует в проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации |
|                 |  | ПК-8.3                         | Вырабатывает рекомендации по управлению торговой деятельностью компании  |

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

| Код этапа освоения компетенции | Результаты обучения  |
|--------------------------------|--|
| ПК-8                           | на уровне знаний:<br>современные технические средства и информационные технологии; этика и психология делового общения |
|                                | на уровне умений:<br>организация и проведение деловых переговоров.   |
|                                | на уровне навыков:<br>эффективная эксплуатация современных технических средств и информационных технологий             |

**2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО**

**Объем дисциплины**

Общая трудоемкость дисциплины – 3 з.е.

36 часов выделены на контактную работу с преподавателем и 72 часа на самостоятельную работу обучающихся.

**Место дисциплины в структуре ОП ВО**

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.02 Электронный бизнес изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Форма промежуточной аттестации – зачет с оценкой.

### 3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

#### Очная форма обучения

| № п/п                    | Наименование тем (разделов),   | Объем дисциплины (модуля), час. |   |    |    |     |    | Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточной аттестации |
|--------------------------|--|---------------------------------|---|----|----|-----|----|---|
|                          |  | Всего                           | Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий |    |    |     | СР |   |
|                          |  |                                 | Л   | ЛР | ПЗ | КСР |    |   |
| Очная форма обучения     |  |                                 |   |    |    |     |    |   |
| Тема 1.                  | Введение в электронный бизнес  | 9                               | 2   | -  | 2  | 1   | 4  | О   |
| Тема 2.                  | Электронный бизнес в секторе В2В   | 8                               | 2   | -  | 2  | -   | 4  | О,КР  |
| Тема 3.                  | Электронный бизнес в секторе В2С   | 19                              | 2   | -  | 4  | 1   | 12 | О,КР  |
| Тема 4.                  | Электронный бизнес в секторе С2С   | 15                              | 2   | -  | -  | 1   | 12 | О   |
| Тема 5.                  | Электронный бизнес в секторе G2С   | 18                              | 2   | -  | 4  | -   | 12 | О,КР  |
| Тема 6.                  | Электронные платежные системы. Основы Интернет маркетинга                | 18                              | 2   | -  | 4  | -   | 12 | О,КР  |
| Тема 7.                  | Системы взаиморасчетов пластиковыми картами                              | 15                              | 2   | -  | -  | 1   | 12 | О   |
| Тема 8.                  | Технологии снижения рисков в Интернете. Перспективы электронного бизнеса | 6                               | 2   | -  | -  | -   | 4  | О   |
| Промежуточная аттестация |  | -                               | -   | -  | -  | -   | -  | Зачет с оценкой   |
| Всего:                   |  | 108                             | 16  | -  | 16 | 4   | 72 | -   |

Примечания: О – опрос-контроль, КР – контрольная работа.

В процессе изучения курса студенты должны написать 4 контрольных работы, которые имеют свои удельные величины (в баллах) и являются составной частью экзаменационной оценки. За невыполнение задания ставится 0 баллов.

#### Содержание дисциплины (модуля)

##### Тема 1. Введение в электронный бизнес

Понятия «электронный бизнес», «электронная коммерция», «интернет-бизнес», «интернет-коммерция». Бизнес-процессы и бизнес-операции, использующие электронные средства передачи и обработки информации. История цифровых сетей передачи данных.

Новая модель создания стоимости в Интернете. Основные свойства Интернета. Основные компоненты и связи сегмента рынка ЭБ. Динамика бизнес-модели ЭБ. Новые технологии Интернета. Конкурентная и макроэкономическая среда ЭБ.

## **Тема 2. Электронный бизнес в секторе B2B**

Основные типы бизнес-процессов в секторе B2B. Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного сопровождения поставщиков SCM. Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace). Многоотраслевые торговые площадки (e-market). Корпоративные представительства в Интернете. Виртуальные предприятия. Венчурное Интернет-инвестирование.

## **Тема 3. Электронный бизнес в секторе B2C**

Электронные торговые ряды. Интернет-витрины. Интернет-магазины. Интернет-аукционы. Туристический бизнес. Интернет-страхование. Интернет-трейдинг. Интернет-банкинг. Телеработа. Дистанционное образование. Интернет-медицина (электронное здравоохранение). Услуги связи. Игровой бизнес. Платное предоставление информации.

## **Тема 4. Электронный бизнес в секторе C2C**

Интернет-аукционы. Пиринговые системы (peer-to-peer).

## **Тема 5. Электронный бизнес в секторе G2C**

Электронное правительство (e-Government). Структура Интернет-портала электронного правительства. Налоговая отчетность посредством Интернета. Электронные системы государственных закупок. Использование геоинформационных систем (ГИС) в технологиях электронного правительства. Преимущества электронизации государственной деятельности.

## **Тема 6. Электронные платежные системы. Основы Интернет маркетинга**

Определение электронной платежной системы. Классификация платежных систем. Требования к платежным системам. Сравнение платежных инструментов электронного бизнеса. Виды электронных платежных систем. Технология функционирования систем Интернет-банкинга. Интернет-реклама. Продвижение сайта в поисковых системах. Анализ эффективности интернет-рекламы.

## **Тема 7. Системы взаиморасчетов пластиковыми картами**

История возникновения и классификация пластиковых карт. Основные понятия систем расчетов по пластиковым картам. Основные участники и принципы функционирования систем расчетов по пластиковым картам. Технология кредитования в системах расчетов по пластиковым картам. Пластиковые карты в розничной торговле.

## **Тема 8. Технологии снижения рисков в Интернете. Перспективы электронного бизнеса.**

Расчеты по пластиковым картам в Интернете. Дополнительные средства обеспечения безопасности расчетов существующих карточных систем. Технологии микропроцессорных карт (смарт-карт). Системы управления счетом и электронные чеки. Электронные наличные (электронные деньги). Факторы развития электронного бизнеса. ГИС-технологии как основа электронного общества. Перспективы развития электронных платежных систем. Направления развития электронного бизнеса.

# **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

## **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.**

**4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.04.02 Электронный бизнес используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

При проведении занятий лекционного типа:  
устное изложение преподавателем учебного материала, устный контроль-опрос.

При проведении занятий семинарского типа:  
написание контрольных работ, ответы на вопросы преподавателя и выступления с места по тематике семинара.

При контроле результатов самостоятельной работы студентов:  
изучение вопросов, которые не излагались преподавателем на лекциях и на семинарских (практических) занятиях, написание контрольных работ.

**4.1.2. Зачет проводится** в форме подведения итогов по результатам работы на лекционных и семинарских (практических) занятиях, написание контрольных работ и ответа на вопросы преподавателя из перечня предложенных.

#### **4. 2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.**

##### **Примерные вопросы для устного опроса по теме «Введение в электронный бизнес»:**

1. История электронной коммерции
2. Внутренняя инфраструктура Интернета
3. Новая модель создания стоимости в Интернете
4. Потребительская стоимость, ценообразование, источники дохода
5. Виды деятельности e-distribution, стратегия реализации e-market
6. Конкурентная и макроэкономическая среда ЭБ

##### **Примерные вопросы для устного опроса по теме «Электронный бизнес в секторе B2B»:**

1. Основные типы бизнес-процессов в секторе B2B
2. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM
3. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace)
4. Многоотраслевые торговые площадки

##### **Примерные вопросы для устного опроса по теме «Электронный бизнес в секторе B2C»:**

1. Электронные торговые ряды
2. Платное предоставление информации

##### **Примерные вопросы для устного опроса по теме «Электронный бизнес в секторе G2C»:**

1. Структура Интернет-портала электронного правительства
2. Электронные системы государственных закупок
3. Преимущества электронизации государственной деятельности

##### **Примерные вопросы для устного опроса по теме «Электронные платежные системы»:**

1. Определение электронной платежной системы
2. Классификация платежных систем
3. Требования к платежным системам
4. Интернет-банкинг

5. Продвижение сайта в поисковых системах
6. Профайлинг и персонализация в интернет-рекламе

**Примерные вопросы для устного опроса  
по теме «Системы взаиморасчетов пластиковыми картами»:**

1. История возникновения и классификация пластиковых карт
2. Основные участники и принципы функционирования систем расчетов по пластиковым картам
3. Распределение рисков и страхование платежей в системах расчетов по пластиковым картам

**Примерные вопросы для устного опроса  
по теме «Технологии снижения рисков в Интернете»:**

1. Дополнительные средства обеспечения безопасности расчетов существующих карточных систем
2. Электронные наличные (электронные деньги)
3. Направления развития электронного бизнеса

**Пример заданий для контрольной работы:**

1. История электронной коммерции
2. Основные компоненты и связи бизнес-модели ЭБ
3. Многоотраслевые торговые площадки (e-market)
4. Пиринговые системы (peer-to-peer)
5. Структура Интернет-портала электронного правительства
6. Определение электронной платежной системы
7. Виды электронных платежных систем
8. Понятие и структура сайт-промоутинга
9. Профайлинг и персонализация в интернет-рекламе
10. Анализ эффективности интернет-рекламы

### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.**

#### **4.3.1. Формируемые компетенции**

| Код компетенции | Наименование компетенции   | Код этапа освоения компетенции | Наименование этапа освоения компетенции  |
|-----------------|--|--------------------------------|--|
| ПК-8            | Способность участвовать в подготовке и проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации, вырабатывать рекомендации по управлению торговой деятельностью компании | ПК-8.1                         | Участвует в подготовке мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации |
|                 |  | ПК-8.2                         | Участвует в проведении мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации |



|  |  |        |   |
|--|--|--------|---|
|  |  | ПК-8.3 | Вырабатывает рекомендации по управлению торговой деятельностью компании |
|--|--|--------|---|

#### 4.3.2 Типовые оценочные средства

##### Вопросы к зачету:

1. Особенности экономики постиндустриального общества
2. Понятие «электронный бизнес»
3. Понятие «электронная коммерция»
4. Понятие «интернет-бизнес»
5. Понятие «интернет-коммерция»
6. Типовой закон UNCITRAL об электронной торговле
7. Бизнес-процессы и бизнес-операции, использующие электронные средства передачи и обработки информации
8. История цифровых сетей передачи данных
9. Внутренняя инфраструктура Интернета
10. Новая модель создания стоимости в Интернете - сеть добавления стоимости
11. Основные сегменты (profit sites) сети создания стоимости в Интернете
12. Основные свойства Интернета
13. Конкурентная и макроэкономическая среда ЭБ
14. Основные типы бизнес-процессов в секторе B2B
15. Системы управления закупками (e-procurement)
16. Системы полного сопровождения поставщиков SCM
17. Системы управления продажами (e-distribution)
18. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM
19. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace)
20. Корпоративные представительства в Интернете
21. Виртуальные предприятия
22. Венчурное Интернет-инвестирование
23. Электронные торговые ряды
24. Интернет-медицина (электронное здравоохранение)
25. Платное предоставление информации
26. Электронное правительство (e-Government)
27. Налоговая отчетность посредством Интернета
28. Электронные системы государственных закупок
29. Классификация платежных систем
30. Требования к платежным системам
31. Сравнение платежных инструментов электронного бизнеса
32. Технология функционирования систем Интернет-банкинга
33. Направления развития услуг Интернет-банкинга
34. Интернет-реклама
35. Продвижение сайта в поисковых системах: Рейтинги и каталоги
36. Продвижение сайта в поисковых системах: Баннерная реклама
37. E-mail реклама
38. История возникновения и классификация пластиковых карт
39. Основные понятия систем расчетов по пластиковым картам
40. Основные участники и принципы функционирования систем расчетов по пластиковым картам

41. Технология кредитования в системах расчетов по пластиковым картам
42. Пластиковые карты в розничной торговле
43. Распределение рисков и страхование платежей в системах расчетов по пластиковым картам
44. Расчеты по пластиковым картам в Интернете
45. Дополнительные средства обеспечения безопасности расчетов существующих карточных систем
46. Технологии микропроцессорных карт (смарт-карт)
47. Системы управления счетом и электронные чеки
48. Электронные наличные (электронные деньги)
49. Факторы развития электронного бизнеса
50. ГИС-технологии как основа электронного общества

#### **Шкала оценивания.**

Оценочным средством промежуточной аттестации является накопительная оценка результатов выполнения текущего контроля по дисциплине.

**Максимальный накопленный балл**, который может быть достигнут студентом по дисциплине (включая зачет), **составляет 100 баллов**. Конечный балл, набранный студентом в течение семестра, определяется суммированием полученных баллов по следующим позициям:

|    | Вид работы  | максимально возможный набранный балл |
|----|---|--------------------------------------|
| 1. | работа на лекциях   | 1б.*8л.=8б.                          |
| 2. | работа на практических занятиях<br>- посещение<br>- опрос | 1б.*8пр.=8б.<br>3б.*8пр.=24б.        |
| 3. | контрольная работа  | 0-20б.                               |
| 4. | зачет   | 0-40б.                               |

Для определения конечной оценки по дисциплине набранные студентом баллы переводятся из 100-бальной шкалы в 5-бальную по следующей схеме:

|                            |                             |                             |                              |
|----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| от 0 до 50<br>включительно | от 51 до 69<br>включительно | от 70 до 84<br>включительно | от 85 до 100<br>включительно |
| «неудовлетворительно»- 2   | «удовлетворительно»- 3      | «хорошо» - 4                | «отлично» - 5                |

#### **4.4. Методические материалы**

При проведении занятий по дисциплине необходимо ориентироваться на современные образовательные технологии, позволяющие осуществлять тиражирование заданий в электронном виде и контроль за их исполнением.

Большое значение имеют вопросы, связанные с закреплением и расширением навыков использования современных информационных технологий. Среди них ведущую роль играют web-технологии.

1. Облачные хранилища данных;
2. Macromedia Dreamweaver;
3. NetOp School.

#### **5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

При изложении материала лекции преподавателю следует представить студентам план рассмотрения вопросов, рекомендовать основную и дополнительную литературу,

материалы и ресурсы сети Интернет, использовать технические средства обучения для показа слайдов, фрагментов работы компьютерных программ.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется в ходе практических и интерактивных занятий. В интерактивных занятиях используются компьютерные симуляции и разбор конкретных ситуаций при эксплуатации соответствующего программного обеспечения. Практические и интерактивные занятия проводятся под наблюдением и с участием преподавателя в компьютерном классе, где происходит моделирование практических ситуаций, связанных с настройкой ПК для работы в составе ЛВС, подключением к сети Интернет, настройкой средств безопасности, использованием средств обмена информацией в среде Интернет, применением технологий WEB 2.0.

Практические работы состоят из теоретической и практической части, и выполняется студентом самостоятельно под руководством преподавателя в соответствии с методическими указаниями.

Преподавателю рекомендуется уделить особое внимание планированию и организации самостоятельной работы студентов, в том числе использованию корпоративных образовательных ресурсов, электронных библиотек, систем компьютерного тестирования, облачных сервисов сети Интернет.

К зачету по дисциплине допускаются только те студенты, которые выполнили и успешно выполнили контрольные работы.

### **Общие требования к оформлению работ**

Раскрытие каждой темы предполагает теоретическую часть, в которой рассматриваются основные положения проблемы, подходы к ее реализации, применяемые методы, модели, возможные методики. Программные компоненты, используемые для автоматизации, должны быть представлены необходимыми схемами, и иметь достаточное описание.

Материал работы излагается по разделам в соответствии с оглавлением. При этом каждый раздел начинается с его названия. Изложение должно быть ясным и самостоятельным. Вставка в работу целиком фрагментов текста из литературных и электронных источников недопустима. Заимствованные факты, цитаты, цифры, таблицы, графики и данные должны иметь ссылки на первоисточники.

По тексту работы должны быть использованы гиперссылки, которые поясняют основной смысл терминов. Все термины, определения и понятия необходимо вынести в словарь.

Работа должна содержать статистические данные и диаграммы. По каждой теме необходимо подобрать регламентирующие, правовые и юридические документы, указав полную их библиографическую характеристику.

Общий объем работы не должен быть меньше 17 стр. компьютерного текста формата А4, набранного шрифтом 14 размера кегля, через 1,5 интервала с использованием текстового редактора. Размер полей рекомендуется следующий: левое - 2,5 см., правое - 1,5 см., верхнее и нижнее по 2 см., верхний колонтитул отсутствует, нижний - 1,5 см. Нумерация страниц: внизу по центру страницы.

Графический материал должен содержать спецификацию всех данных на входе и на выходе; он представляется в формате А4 и выполняется в соответствии с ГОСТом. Таблицы, схемы и другие иллюстративные материалы должны размещаться там, где о них говорится в тексте.

Материал работы обязательно имеет титульный лист, установленного образца. Работа может быть представлена на любом из доступных электромагнитных носителей, либо по электронной почте.

### **Критерии оценки работ**

Основными критериями оценки контрольной работы, выполненного индивидуального задания являются:

1. степень раскрытия темы;
2. использование научной и учебной литературы;
3. правильность и обоснованность выводов;
4. аккуратность оформления работы.

Значительно повлиять на снижение оценочных показателей или в совокупности повлечь отрицательный результат могут следующие недостатки:

1. работа носит описательный, поверхностный характер, использован устаревший материал;
2. выявлены существенные ошибки, недостатки, пробелы, свидетельствующие о том, что теоретические вопросы не усвоены и не раскрыты;
3. текст частично или полностью заимствовал из учебников, учебных пособий и периодической печати и не носит авторский характер (в том числе работа из Интернета);
4. оформление работы небрежное, текст написан не последовательно, недостаточно отредактирован, имеются грамматические и стилистические ошибки, недостатки оформления библиографического списка;
5. отсутствует какая-либо составная часть контрольной работы (содержание, введение, главы, список использованной литературы);
6. не даны ссылки на соответствующие литературные источники по приведенным в работе цитатам.

### **Порядок сдачи работ**

1. Контрольная работа подшивается в папку-скоросшиватель и сдается для проверки преподавателю.

2. Преподаватель знакомится с текстом контрольной работы, определяет уровень ее написания, соблюдение требований, предъявляемых к содержанию и оформлению, а также оценивает её.

3. Работа должна быть возвращена (в том числе при неудовлетворительном результате проверки) не позднее одной недели с момента её сдачи студентом.

Студент имеет право ознакомиться с замечаниями преподавателя, и обязан их устранить в установленный срок. Все этапы движения работы (сдача, передача на проверку руководителю, результат проверки, возврат студенту на доработку, повторная сдача, повторная проверка и др.) фиксируются в журнале с проставлением даты и подписи лица.

При несоблюдении студентом требований к научному уровню содержания и оформлению работ, преподаватель возвращает ему работу для устранения недостатков. Тождественные по содержанию работы также оцениваются «не зачтено».

Студенты, не сдавшие контрольные работы или получившие неудовлетворительный результат, не допускаются к сдаче зачета по данной дисциплине.

Студентам, получившим неудовлетворительную оценку по контрольной работе, предоставляется право выбора новой темы или доработки прежней, определяется новый срок для ее выполнения.

### **Методические рекомендации по подготовке к зачету**

Подготовка студентов к сдаче зачета включает в себя:

- просмотр программы учебного курса;
- определение необходимых для подготовки источников и их изучение;
- использование методических пособий;
- консультирование у преподавателя.

Подготовка к зачету начинается с первого занятия по дисциплине, на котором студенты получают общую установку преподавателя и перечень основных требований к текущей и итоговой отчетности. При этом важно с самого начала планомерно осваивать материал, руководствуясь, прежде всего перечнем вопросов к зачету, конспектировать важные для решения учебных задач источники. В течение семестра происходит пополнение, систематизация и корректировка студенческих работ, освоение нового и закрепление уже изученного материала.

Зачет преследует цель оценить работу студента, его теоретические знания и практические навыки, их прочность, развитие творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умения синтезировать полученные знания и применять на практике при решении практических задач.

Самостоятельная работа студентов является важным этапом подготовки к зачету, поскольку студент имеет возможность оценить уровень собственных знаний и своевременно восполнить имеющиеся пробелы.

### **6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

#### **6.1. Основная литература.**

1. Баин, А.М., Автоматизированные информационные системы электронных бизнес-отношений. - М. : Финансы и статистика, Ссылка на электронный ресурс (ЭБС Академии): [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=53881](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=53881)
2. Интернет магазин: с чего начать, как преуспеть: советы владельцам и управляющим / под ред. Андрея Рябых. - Москва [и др.] : Питер, 2011. - 190 с.: табл. - ISBN 978-5-49807-888-5
3. Электронная коммерция: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Е. В. Сибирская, О. А. Старцева. - Москва : Форум, 2014. - 287 с.: табл. - ISBN 978-5-91134-229-6

#### **6.2. Дополнительная литература.**

1. Васильев Г.А., Забегалин Д.А. Электронный бизнес и реклама в Интернете. Учебное пособие, М.: Юнити-Дана, 2008.
2. Инькова Н.А. Современные интернет-технологии в коммерческой деятельности. Учебное пособие, М.: Омега-Л, 2007.

#### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.**

#### **6.4. Нормативные правовые документы.**

#### **6.5. Интернет-ресурсы.**

1. <http://www.ixbt.com>
2. <http://www.denwer.ru>
3. <http://www.i-media.ru>
4. <http://ru.wix.com>
5. <http://www.hostinger.ru>

#### **6.6. Иные источники.**

**7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы**

Учебная аудитория должна быть оснащена наглядными учебными пособиями, экраном, мультимедийным проектором с ноутбуками (ПК) для презентации учебного материала, с выходом в сеть Интернет, программные продукты Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint).