

# **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **Б1.В.ДВ.04.02 Электронный бизнес**

**Автор: Глотова Марина Юрьевна**

**Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.01 Экономика, Экономика в топливно-энергетическом комплексе**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

**Форма обучения: очная**

### **Цель освоения дисциплины:**

Основная цель образования по дисциплине «Электронный бизнес» состоит в формировании у студентов совокупности знаний в области теории и практики электронного бизнеса.

### **План курса:**

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.

### Формы текущего контроля

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.

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.

### 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