

Приложение 2 к РПД Электронный бизнес
09.03.02 Информационные системы и технологии
Направленность (профиль) – Программно-аппаратные комплексы
Форма обучения – очная
Год набора - 2020

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

1. Общие сведения

1	Кафедра	Информатики и вычислительной техники
2	Направление подготовки	09.03.02 Информационные системы и технологии
3	Направленность (профиль)	Программно-аппаратные комплексы
4	Дисциплина (модуль)	Электронный бизнес
5	Форма обучения	очная
6	Год набора	2020

2. Перечень компетенций

- способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);
- способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3);
- способность разрабатывать, документировать, тестировать и адаптировать прикладное программное обеспечение информационных систем, принимать участие в управлении работами по разработке информационных систем (ПК-1).

3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
1. Основные понятия электронного бизнеса.	УК-2 УК-3 ПК-1	теоретические основы организации и функционирования предприятий электронного бизнеса	использовать методики оценки эффективности функционирования предприятий электронного бизнеса	терминологической базой; навыками самостоятельного овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса	Практическая работа, групповая дискуссия
2. Уровни интеграции электронного бизнеса.	УК-2 УК-3 ПК-1	принципы построения, назначение, структуру, функции и основы электронного бизнеса, сущность и содержание электронной коммерции, классификацию электронных предприятий, модели электронного бизнеса;	решать вопросы, связанные с построением эффективной инфраструктуры предприятий электронной коммерции	терминологической базой; навыками работы с профессионально-ориентированными информационными системами в электронном бизнесе	
3. Виды и модели электронного бизнеса.	УК-2 УК-3 ПК-1	классификации основных направлений электронного бизнеса;	выполнять классификацию электронного бизнеса	терминологической базой; методами позиционирования электронного предприятия на глобальном рынке	Практическая работа, групповая дискуссия
4. Электронная коммерция.	УК-2 УК-3 ПК-1	компоненты электронной коммерции; преимущества и недостатки электронной коммерции.	формулировать критерии качества интернет-магазина и оценивать его по данным критериям	терминологической базой; методами организации продаж в среде Интернет	
5. Электронный маркетинг.	УК-2 УК-3 ПК-1	базовые компоненты маркетинга; преимущества интернет-маркетинга; основные инструменты интернет-маркетинга	осуществлять сегментацию и персонализацию клиентской базы	терминологической базой	Практическая работа, групповая дискуссия

Этап формирования компетенции (разделы,	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
6. Интернет-реклама.	УК-2 УК-3 ПК-1	виды Интернет-рекламы; содержание Интернет-рекламы и ее особенности; этапы рекламной кампании	выполнять оценку эффективности рекламной кампании в Интернете	терминологической базой; навыками Интернет-технологии для эффективного маркетинга и рекламы;	
7. Электронные платёжные системы.	УК-2 УК-3	преимущества электронных платёжных систем; перспективы развития электронных платёжных систем	формулировать требования к платёжным системам	терминологической базой	
8. Правовые основы электронного бизнеса.	УК-2 УК-3	сферы правового регулирования в электронном бизнесе; методы криптографии. Понятие и использование цифровой подписи; основные мероприятия по борьбе с мошенничеством.	применять правовые нормы ведения электронного бизнеса в России	терминологической базой	Практическая работа, групповая дискуссия

4. Критерии и шкалы оценивания

4.1. Практическая работа, групповая дискуссия (устные обсуждения проблем или ситуаций)

Критерии оценивания	Баллы
– обучающийся ориентируется в проблеме обсуждения, грамотно высказывает и обосновывает свои суждения, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, материал излагает логично, грамотно, без ошибок; – при ответе обучающийся демонстрирует связь теории с практикой.	10
– обучающийся грамотно излагает материал; ориентируется в проблеме обсуждения, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; – ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.	5
– обучающийся излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не может доказательно обосновать свои суждения; – обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.	0

4.2. Презентация

Критерии оценки презентации	Баллы
Содержание (конкретно сформулирована цель работы, понятны задачи и ход работы, информация изложена полно и четко, сделаны аргументированные выводы)	12
Оформление презентации (единый стиль оформления; текст легко читается; фон сочетается с текстом и графикой; все параметры шрифта хорошо подобраны; размер шрифта оптимальный и одинаковый на всех слайдах; ключевые слова в тексте выделены; иллюстрации усиливают эффект восприятия текстовой части информации)	5
Эффект презентации (общее впечатление от просмотра презентации)	3
Максимальное количество баллов	20

5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

1.1. Пример практической работы

Тема: Роль и место электронного бизнеса в современном мире.

План:

1. Предмет электронного бизнеса.
2. Электронный бизнес в современном мире.
3. История возникновения и этапы развития электронного бизнеса.
4. Взгляды международных организаций на основные требования и рекомендации по процедурам и правилам электронного бизнеса.

5. Электронный бизнес в рамках одной организации. Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя.
6. Факторы влияющие на развитие электронного бизнеса в России.

Литература: [1, с. 11-94].

Контрольные вопросы

1. Дайте определения терминов «электронный бизнес» и «электронная торговля» в чем разница между ними?
2. Что является предметом электронной коммерции?
3. Какова роль электронной коммерции в современном обществе?
4. В чем заключаются роль и место Интернета в электронной коммерции?
5. Перечислите проблемы электронной коммерции на современном этапе развития общества.
6. Какова история возникновения электронной коммерции?
7. Охарактеризуйте этапы развития электронной коммерции.
8. В чем состоят преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций?
9. Каковы роль и место международных организаций в формировании взглядов на пути развития электронной коммерции?
10. Дайте характеристику типовому закону ЮНСИТРАЛ по электронной коммерции.
11. В чем суть проблемы формирования имен доменов на современном этапе развития Интернета?
12. В чем состоят особенности реализации различных групп товаров в сети Интернет.
13. Перечислите факторы влияющие на развитие электронной коммерции в России.
14. Назовите факторы, препятствующие развитию электронной коммерции в России.
15. Каковы основные тенденции развития электронной коммерции в России?
16. Какова роль систем телекоммуникаций в развитии электронной коммерции?
17. Охарактеризуйте федеральные и региональные программы развития электронной коммерции.
18. В чем состоят основные проблемы формирования правовой базы для электронной коммерции?
19. Раскройте содержание системы государственной поддержки электронной коммерции.
20. Охарактеризуйте стратегии развития систем электронной коммерции. Приведите примеры.
21. В чем состоят проблемы электронной коммерции, связанные со вступлением России во Всемирную торговую организацию?

1.2. Примеры вопросов к зачету

1. Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества.
2. Основные концепции, особенности, терминология электронного бизнеса. Опыт США и стран Западной Европы.
3. Этапы развития электронного бизнеса в России.
4. Электронный бизнес в рамках одной организации.
5. Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя.
6. Перспективы развития электронного бизнеса в России.
7. Логические этапы интеграции электронного бизнеса.
8. Эволюция бизнес-приложений в ходе интеграционных процессов.
9. Эволюция технологий управления информацией.

10. Основные этапы развития процессов управления электронным документооборотом.
11. Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе интеграционных процессов.
12. Эволюция коммуникационных технологий.
13. Информационные услуги. Электронная коммерция.
14. Электронная реклама.
15. Электронный маркетинг.
16. Электронные аукционы.
17. Электронные биржи.
18. Электронные НИР и ОКР.
19. Электронное здравоохранение.
20. Интернет-банкинг.
21. Электронный образовательный рынок.
22. Электронный рынок развлечений.
23. Электронный рынок туристических продуктов.
24. Истинные модели электронного бизнеса.
25. Основные модели электронного бизнеса: B2B, B2C, C2C, P2P.
26. Компоненты электронной коммерции: субъекты, процессы, коммуникации. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
27. Сайт как инструмент электронной торговли.
28. Функции и задачи продающего сайта. Принципы разработки электронной торговой площадки.
29. Общая схема интернет-магазина. Критерии качества интернет-магазина.
30. Технические средства создания интернет-магазина: услуги хостинга, регистрация домена, CMS-системы, SAAS-сервисы.
31. Базовые компоненты маркетинга: оффер, уникальное торговое предложение, целевая аудитория, конверсия, продвижение товара или услуги.
32. Преимущества интернет-маркетинга.
33. Основные инструменты интернет-маркетинга. Создание клиентской базы. E-mail маркетинг.
34. Сегментация и персонализация клиентской базы. Интеграция с социальными сетями. Программа лояльности.
35. Виды Интернет-рекламы: поисковая оптимизация, контекстная реклама, медийная реклама, таргетированная реклама, SMM-продвижение, вирусная реклама. Содержание Интернет-рекламы и ее особенности.
36. Этапы рекламной кампании. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
37. Преимущества электронных платёжных систем. Агрегаторы систем оплат.
38. Системы электронных кошельков. Микропроцессорные и пластиковые карты.
39. Платёжные посредники. Требования к платёжным системам.
40. Перспективы электронных платёжных систем.
41. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.
42. Международные правовые основы электронного бизнеса.
43. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.
44. Методы криптографии. Цифровая подпись. Мероприятия по борьбе с мошенничеством.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА 09.03.02 — Информационные системы и технологии Направленность (профиль) «Программно-аппаратные комплексы»

(код, направление, профиль)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА

Шифр дисциплины по РУП		Б1.В.ДВ.02.02					
Дисциплина		Электронный бизнес					
Курс	4	семестр	8				
Кафедра		Экономики, управления и социологии					
Ф.И.О. преподавателя, звание, должность		Тоичкин Николай Александрович, канд. техн. наук, доцент кафедры информатики и вычислительной техники					
Общ. трудоемкость ^{час/ЗЕТ}		72/2	Кол-во семестров	2	Форма контроля	Зачет	
ЛК общ./тек. сем.	-/-	ПР/СМ ^{общ./тек. сем.}	42/18	ЛБ ^{общ./тек. сем.}	-/-	СРС ^{общ./тек. сем.}	30/18

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

- способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2);
- способность осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде (УК-3);
- способность разрабатывать, документировать, тестировать и адаптировать прикладное программное обеспечение информационных систем, принимать участие в управлении работами по разработке информационных систем (ПК-1).

Код формируемой компетенции	Содержание задания	Количество мероприятий	Максимальное количество баллов	Срок предоставления
Вводный блок				
Не предусмотрен				
Основной блок				
УК-2 УК-3 ПК-1	Практическая работа, групповая дискуссия	4	40	в течение семестра по расписанию занятий
УК-2 УК-3 ПК-1	Подготовка презентации	1	20	в течение семестра по расписанию занятий
Всего:			60	
УК-2 УК-3 ПК-1	Зачет		40	на последнем занятии
Всего:			40	
Итого:			100	
Дополнительный блок				
УК-2 УК-3 ПК-1	Подготовка глоссария		5	по согласованию с преподавателем
Всего:			5	

Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы МАГУ: «2» - 60 баллов и менее, «3» - 61-80 баллов, «4» - 81-90 баллов, «5» - 91-100 баллов.