

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, управления и сервиса
Кафедра экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Е. Ю. Меркулова
«05» июля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.О.25 Рынки ИКТ и организация продаж

Направление подготовки/специальность: 38.03.05 - Бизнес-информатика

Профиль/направленность/специализация: Информационно-коммуникационные технологии управления бизнесом

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2022

Автор программы:

Кандидат экономических наук, Костылев Александр Алексеевич

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.05 - Бизнес-информатика (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «29» июля 2020 г. № 838).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры экономики и менеджмента «25» июня 2021 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «05» июля 2021 г. № 12.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	11
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	27
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	28
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	29

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- инновационно-предпринимательский

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 06 Связь и информационно-коммуникационные технологии (в сферах: анализа, моделирования и формирования интегрального представления стратегий и целей, бизнес-процессов и информационно-технологической инфраструктуры предприятий различной отраслевой принадлежности и различных форм собственности, а также учреждений государственного и муниципального управления; стратегического планирования и управления развитием информационных систем и информационно-коммуникационных технологий управления предприятием; организации и управления процессами жизненного цикла информационных систем и информационно-коммуникационных технологий управления предприятием; аналитической поддержки процессов принятия решений для управления предприятием)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;	Осуществляет анализ рынка информационно-коммуникационных технологий

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОПК-2 Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом;

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения			
		Очная (семестр)			
		1	2	3	5
1	IT-инфраструктура для бизнеса				+
2	Высшая математика		+		
3	Статистика			+	

4	Теория бухгалтерского учета	+			
---	-----------------------------	---	--	--	--

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» относится к обязательной части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.05 - Бизнес-информатика.

Дисциплина «Рынки ИКТ и организация продаж» изучается в 4 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 3 з.е.

Очная: 3 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	108
Контактная работа	48
Лекции (Лекции)	16
Практические (Практ. раб.)	32
Самостоятельная работа (СР)	60
Зачет	-

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		О	О	О	
4 семестр					
1	ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики	2	4	6	Собеседование
2	Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационны х процессов в коммерческой деятельности	2	4	6	Собеседование
3	Интернет-представ ительства коммерческих фирм	2	4	6	Собеседование; Тестирование

4	Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности	2	4	6	Собеседование; Решение задач
5	Электронная коммерция и основные принципы построения	2	4	6	Собеседование
6	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе	2	4	6	Собеседование
7	Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины	2	4	14	Собеседование
8	Мировой и российский рынок ИТ услуг и продуктов	2	4	10	Собеседование; Тестирование

Тема 1. ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики (ОПК-2)

Лекция.

Основные признаки нового информационно-коммуникационного общества. Ориентация на знания. Цифровая форма представления объектов. Виртуальная природа. Молекулярная структура. Интеграция. Межсетевое взаимодействие. Устранения посредников. Конвергенция. Инновационная природа. Трансформация отношений изготовитель-потребитель. Динамизм. Глобальные масштабы. Наличие противоречий.

Деловая активность в среде меж сетевого взаимодействия. Персональные средства мультимедиа, эффективная личность, эффективность обучения и работы. Вычислительные системы для рабочих групп, высокопроизводительный коллектив, реорганизация бизнес-процессов. Корпоративная инфраструктура, интегрированное предприятие. Межкорпоративные вычислительные системы, расширенное предприятие, внешние отношения нового типа. Сеть, деловая активность в меж сетевой среде, развитие общества.

Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы. Характерные особенности «новой» экономики: глобальный характер, высокая скорость изменений, как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельной компании, информационная прозрачность бизнеса, развитие модели рынка потребителя, резкое снижение стоимости технологических инструментов для реализации моделей «новой» экономики, повышение роли организационного капитала, реализация сетевого эффекта интернета, рост эффективности производства. Архитектура информационного комплекса. Информационно-производственный комплекс. Информационно-инфраструктурный комплекс. Информационно-территориальный комплекс. Информационно-тематический комплекс.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Персональные средства мультимедиа, эффективная личность, эффективность обучения и работы.

2. Вычислительные системы для рабочих групп, высокопроизводительный коллектив, реорганизация бизнес-процессов.
3. Корпоративная инфраструктура, интегрированное предприятие.
4. Межкорпоративные вычислительные системы, расширенное предприятие, внешние отношения нового типа.
5. Сеть, деловая активность в межсетевой среде, развитие общества.
6. Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Тенденции становления информационного бизнеса в России.
2. Сравнительная оценка развития информационного бизнеса в России и в мире.
3. Основные виды и источники бизнес информации.
4. Классификация источников бизнес информации по стратегии поиска.

клад на темы:

Тема 2. Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности (ОПК-2)

Лекция.

Построение локальной сети в коммерческой организации ее функции. Понятие локальной сети и ее задачи. Виды и типы локальных сетей. Понятие топологии сети. Программное и кадровое обеспечение локальной сети.

Понятия «интранет» и «экстранет», их возможности в системе управления бизнес-процессами коммерческих организаций. Основные функции сети интранет. Преимущества сети интранет перед локальными и региональными сетями. Производственные приложения сети интранет. Сеть экстранет: ее организация и возможности.

Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы коммерческой фирмы. Интернет-технология как информационная поддержка бизнеса. Организационная структура сети интернет. Типы сервисов интернета. Поисковые системы и каталоги. Способы регистрации интернет-представительств коммерческих фирм. Веб-стиль работы современных компаний. Негативное влияние вредоносных программ и спама, методы защиты.

Практическое занятие.

1. Построение локальной сети в коммерческой организации ее функции.
2. Программное и кадровое обеспечение локальной сети.
3. Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы коммерческой фирмы.
4. Интернет-технология как информационная поддержка бизнеса.
5. Организационная структура сети интернет.
6. Типы сервисов интернета.
7. Поисковые системы и каталоги.
8. Способы регистрации интернет-представительств коммерческих фирм.
9. Веб-стиль работы современных компаний.
10. Негативное влияние вредоносных программ и спама, методы защиты.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Специфика предоставления информационных услуг.
2. Классификация информационных услуг.

Тема 3. Интернет-представительства коммерческих фирм (ОПК-2)

Лекция.

Введение в технологию разработки интернет-представительств. Понятие веб-сайта и классификация сайтов. Этапы разработки веб-сайта. Веб-дизайн и информационная архитектура. Расположение контента на сайте и наиболее распространенные ошибки в управлении процессом построения веб-сайтов. Обзор инструментальных средств разработки веб-представительств.

Веб-интеграция. Особенности разработки веб-сайтов компаний. Экономическая эффективность использования интернет-представительств. Оценка целесообразности создания коммерческого сайта в условиях современного онлайн-бизнеса. Комплексный подход к разработке веб-сайтов коммерческих организаций. Уровни развития веб-сайта и ключевые элементы разработки эффективного веб-представительства. Системы управления контентом: их функции и требования, предъявляемые к ним. Первые шаги небольшой компании в интернете, возможные проблемы и практические рекомендации по их решению.

Практическое занятие.

1. Введение в технологию разработки интернет-представительств.
2. Понятие веб-сайта и классификация сайтов.
3. Этапы разработки веб-сайта.
4. Веб-дизайн и информационная архитектура.
5. Расположение контента на сайте и наиболее распространенные ошибки в управлении процессом построения веб-сайтов.
6. Обзор инструментальных средств разработки веб-представительств.
7. Веб-интеграция. Особенности разработки веб-сайтов компаний.
8. Экономическая эффективность использования интернет-представительств.
9. Оценка целесообразности создания коммерческого сайта в условиях современного онлайн-бизнеса.
10. Комплексный подход к разработке веб-сайтов коммерческих организаций.
11. Уровни развития веб-сайта и ключевые элементы разработки эффективного веб-представительства.
12. Системы управления контентом: их функции и требования, предъявляемые к ним. Первые шаги небольшой компании в интернете, возможные проблемы и практические рекомендации по их решению.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Современные технологии создания информационного продукта.
2. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.

Тема 4. Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности (ОПК-2)

Лекция.

Бизнес-деятельность в интернете. Основные виды деловой деятельности в интернете. Содержание функций и этапов менеджмента интернет-сайта. Этапы менеджмента сайта. Стратегии реализации интернет-проектов.

Маркетинг в интернете. Электронный маркетинг. Организация рекламной деятельности и виды рекламы в сети интернет. Корпоративный web-сервер. Баннеры. Электронная почта. Группы новостей. Реклама на досках объявлений и в дискуссионных листах. Основные методы баннерной рекламы. Методы рекламы с помощью электронной почты. Перспективы развития интернет-рекламы. Эффективность интернет-рекламы.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Бизнес-деятельность в интернете.
2. Основные виды деловой деятельности в интернете.
3. Содержание функций и этапов менеджмента интернет-сайта.

4. Этапы менеджмента сайта.
5. Стратегии реализации интернет-проектов.
6. Маркетинг в интернете. Электронный маркетинг.
7. Организация рекламной деятельности и виды рекламы в сети интернет.
8. Корпоративный web-сервер. Баннеры. Электронная почта. Группы новостей. Реклама на досках объявлений и в дискуссионных листах.
9. Основные методы баннерной рекламы. Методы рекламы с помощью электронной почты. Перспективы развития интернет-рекламы. Эффективность интернет-рекламы.

Задание. Компания работает на рынке, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании показывает, что объемы продаж постоянно падают. За последний месяц продажи составили 10 550 тыс. руб. при издержках 9200 тыс. руб. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается решение о снижении цены товара на 10%.

Определите, на сколько процентов возрастет объем продаж.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Типология фирм сферы информационного бизнеса.
2. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

Тема 5. Электронная коммерция и основные принципы построения (ОПК-2)

Лекция.

Сущность и значение электронной коммерции. Преимущества электронной коммерции. Модели электронной коммерции. Рынок электронной коммерции.

Торговая интернет-система. Интернет-магазин: классификация, бизнес-процессы, отличительные черты, существующие преимущества и проблемы. Электронная витрина и торговая система. Онлайн-платежные системы. Аренда интернет-магазина в электронном торговом ряду. Способы доставки товаров покупателям.

Технология и способы расчетов в электронной коммерции. Оплата кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками. Стандарты электронных расчетов. Особенности платежей без кодирования. Анализ рынка и перспективы развития электронной коммерции в России.

Организация электронной коммерции на российских предприятиях. Организация бизнес-процессов. Участки торгового процесса. Методы электронной поддержки каналов сбыта и снабжения. Разработка торговой интернет-системы.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Торговая интернет-система.
2. Интернет-магазин: классификация, бизнес-процессы, отличительные черты, существующие преимущества и проблемы.
3. Электронная витрина и торговая система. Онлайн-платежные системы. Аренда интернет-магазина в электронном торговом ряду.
4. Способы доставки товаров покупателям.
5. Технология и способы расчетов в электронной коммерции.
6. Оплата кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками.
7. Стандарты электронных расчетов.
8. Особенности платежей без кодирования. Анализ рынка и перспективы развития электронной коммерции в России.
9. Организация электронной коммерции на российских предприятиях.
10. Организация бизнес-процессов. Участки торгового процесса.

11. Методы электронной поддержки каналов сбыта и снабжения.
12. Разработка торговой интернет-системы.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Оценка конкурентоспособности информационных продуктов и услуг.
2. Моделирование деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

Тема 6. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе (ОПК-2)

Лекция.

Системы управления закупками (e-procurement). Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM. Системы управления продажами (e-distribution). Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки. Электронные рынки или многоотраслевые торгово-закупочные площадки. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Системы управления закупками (e-procurement).
2. Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM.
3. Системы управления продажами (e-distribution).
4. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM.
5. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки.
6. Электронные рынки или многоотраслевые торгово-закупочные площадки.
7. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

Задания для самостоятельной работы.

Подготовьте доклад на темы:

1. Особенности ценообразования на рынке информационных услуг и продуктов.
2. Основные этапы разработки и внедрения отраслевых информационных систем.

Тема 7. Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины (ОПК-2)

Лекция.

CRM-системы интернет-магазинов. CRM-приложения. Оперативная CRM. Аналитическая CRM. Коллаборационная CRM. Модули современной CRM-системы. Комплексы CRM. Каналы сбыта CRM-систем. Процесс внедрения современных CRM-систем. Общая взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции. Системы розничной продажи товаров в Сети интернет. Варианты участия продавца в электронном торговом ряду. Оценка уровня развития электронного торгового ряда и товарного предложения конкурентов. Факторы ограничений. Программно-аппаратные компоненты интернет-магазина. Варианты построения интернет-магазинов. Виды интернет-магазинов. Процесс оформления покупки в интернет-магазине. Построение системы интернет-торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Оперативная CRM.
2. Аналитическая CRM.
3. Коллаборационная CRM.
4. Модули современной CRM-системы.
5. Комплексы CRM.
6. Каналы сбыта CRM-систем.
7. Процесс внедрения современных CRM-систем.
8. Общая взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции.
9. Системы розничной продажи товаров в Сети интернет.

10. Варианты участия продавца в электронном торговом ряду.
11. Оценка уровня развития электронного торгового ряда и товарного предложения конкурентов. Факторы ограничений.
12. Программно-аппаратные компоненты интернет-магазина.
13. Варианты построения интернет-магазинов. Виды интернет-магазинов. Процесс оформления покупки в интернет-магазине.
14. Построение системы интернет-торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.

Задания для самостоятельной работы.

1. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
2. Проектирование проблемно-ориентированных информационных модулей.

Тема 8. Мировой и российский рынок ИТ услуг и продуктов (ОПК-2)

Лекция.

Прогноз перспективных для России ИТ-технологий. Динамика спроса и предложения на ИТ рынке России. Мировой и российский рынок горизонтальных и вертикальных бизнес-приложений. Мировой и российский рынок систем автоматизации производства. Мировой и российский рынок системной интеграции бизнес- и ИТ-консалтинга. Рынок труда в отрасли ИТ в России и ведущих государствах (США, Индия, Китай, ЕС).

Практическое занятие.

Вопросы для обсуждения:

1. Роль крупнейших ТНК на рынке ИТ-услуг
2. Организация мирового рынка отдельных видов ИТ-услуг
3. Территориальная и внутриотраслевая структуры рынка ИТ-услуг
4. Мировой рынок ИТ-аутсорсинга
5. Мировой рынок аутсорсинга бизнес-процессов
6. Региональные особенности развития рынка ИТ-услуг
7. Крупнейшие региональные рынки ИТ-услуг
8. Современное состояние и перспективы развития рынка ИТ-услуг в Российской Федерации
9. Обзор мирового опыта применения процедур сертификации в сфере ИКТ

Задания для самостоятельной работы.

1. Перспективы развития информационного бизнеса.
2. Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса.

Выполните задание

1. Проанализировать взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции.
2. Проанализируйте деятельность любого интернет-магазина. В чем плюсы и недостатки интернет-коммерции

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

4 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ те мы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Мах. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки

1.	ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
----	--	---------------	----	---

2.	Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
----	--	---------------	----	---

3.	Интернет-представительства коммерческих фирм	Собеседование	5	<p>5 баллов - студент глубоко и всесторонне усвоил проблему; уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; свободно владеет понятиями</p> <p>4 балла - студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы; не допускает существенных неточностей; увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; аргументирует научные положения; делает выводы и обобщения; владеет системой основных понятий</p> <p>3 балла - тема раскрыта неполностью и носит исключительно теоретический характер; нет связи теории и практики; студент делает неполные выводы и обобщения; владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.</p> <p>2 балла - тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы; допускает несущественные ошибки и неточности; испытывает затруднения в практическом применении знаний; слабо аргументирует научные положения; затрудняется в формулировании выводов и обобщений; частично владеет системой понятий</p> <p>0 баллов - студент не усвоил значительной части проблемы; допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; испытывает трудности в практическом применении знаний; не может аргументировать научные положения; не формулирует выводов и обобщений; не владеет понятийным аппаратом.</p>
		Тестирование(контрольный срез)	10	<p>10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте;</p> <p>7 баллов - студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте;</p> <p>5 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте;</p> <p>3 балла - студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте;</p> <p>1 балл – студент правильно отвечает на 25% вопросов в тесте.</p>

4.	Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
		Решение задач	10	<p>Тема работы связана с темой занятия, которая известна заранее, конкретные задания преподаватель задает на самом занятии.</p> <p>Работа по решению задач может быть сведена:</p> <ul style="list-style-type: none"> - к изложению решений на сформулированные задачи, условия которых непосредственно связаны со сложными и запутанными ситуациями в конкретной сфере; 10 - к подробному ответу на проблемные контрольные вопросы, которых может быть задано несколько для самостоятельного осмысления. <p>8 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета.</p> <p>5 балла – студент выполнил не менее половины работы.</p> <p>4 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы, но не продвинулся в решении задачи.</p> <p>3 балла– студент правильно выполнил более 25%, но менее 50% работы, имеет продвижение в решении задач.</p> <p>2 балл – студент правильно выполнил менее 25% работы.</p>

5.	Электронная коммерция и основные принципы построения	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
----	--	---------------	----	---

6.	Системы электронной коммерции в корпоративном секторе	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
----	---	---------------	----	---

7.	Системы электронной коммерции в секторе В2С и электронные магазины	Собеседование	10	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильность ответа по содержанию; - полнота и глубина ответа; - сознательность ответа; - логика изложения материала; - рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи; - своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе; - использование дополнительного материала; - рациональность использования времени, отведенного на задание. <p>10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием экономической терминологии</p> <p>7 балла - студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием экономической терминологии.</p> <p>3 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, иногда затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
----	--	---------------	----	---

8.	Мировой и российский рынок ИТ услуг и продуктов	Собеседование	5	<p>5 баллов - студент глубоко и всесторонне усвоил проблему; уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; свободно владеет понятиями</p> <p>4 балла - студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы; не допускает существенных неточностей; увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; аргументирует научные положения; делает выводы и обобщения; владеет системой основных понятий</p> <p>3 балла - тема раскрыта неполностью и носит исключительно теоретический характер; нет связи теории и практики; студент делает неполные выводы и обобщения; владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.</p> <p>2 балла - тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы; допускает несущественные ошибки и неточности; испытывает затруднения в практическом применении знаний; слабо аргументирует научные положения; затрудняется в формулировании выводов и обобщений; частично владеет системой понятий</p> <p>0 баллов - студент не усвоил значительной части проблемы; допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; испытывает трудности в практическом применении знаний; не может аргументировать научные положения; не формулирует выводов и обобщений; не владеет понятийным аппаратом.</p>
		Тестирование(контрольный срез)	10	<p>10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте;</p> <p>7 баллов - студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте;</p> <p>5 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте;</p> <p>3 балла - студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте;</p> <p>1 балл – студент правильно отвечает на 25% вопросов в тесте.</p>
9.	Премияльные баллы		20	Дополнительные премияльные баллы могут быть начислены: - за проект, выполненный по заказу работодателя и реализованный на практике – 20 баллов; - постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов; - полностью подготовленная к публикации статья по тематике в рамках дисциплины – 10 баллов; - участие с докладом во всероссийской олимпиаде по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов; - участие в выставке по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов; - публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в сборнике студенческих работ / материалах всероссийской конференции / журнале из перечня ВАК – 10 / 15 / 20
10.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы		70	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы
11.	Итого за семестр		100	

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Решение задач

Тема 4. Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности

Задание. Компания работает на рынке, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании показывает, что объемы продаж постоянно падают. За последний месяц продажи составили 10 550 тыс. руб. при издержках 9200 тыс. руб. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается решение о снижении цены товара на 10%.

Определите, на сколько процентов возрастет объем продаж.

Собеседование

Тема 1. ИКТ как интегральный инструмент развития новой экономики

1. Персональные средства мультимедиа, эффективная личность, эффективность обучения и работы.
2. Вычислительные системы для рабочих групп, высокопроизводительный коллектив, реорганизация бизнес-процессов.
3. Корпоративная инфраструктура, интегрированное предприятие.
4. Межкорпоративные вычислительные системы, расширенное предприятие, внешние отношения нового типа.
5. Сеть, деловая активность в межсетевой среде, развитие общества.
6. Влияние информационно-коммуникационной среды на происходящие бизнес-процессы.

Тема 2. Использование локальных и глобальных компьютерных сетей для организации коммуникационных процессов в коммерческой деятельности

1. Построение локальной сети в коммерческой организации ее функции.
2. Программное и кадровое обеспечение локальной сети.
3. Современные интернет-технологии: функции и возможности для организации работы коммерческой фирмы.
4. Интернет-технология как информационная поддержка бизнеса.
5. Организационная структура сети интернет.
6. Типы сервисов интернета.
7. Поисковые системы и каталоги.
8. Способы регистрации интернет-представительств коммерческих фирм.
9. Веб-стиль работы современных компаний.
10. Негативное влияние вредоносных программ и спама, методы защиты.

Тема 3. Интернет-представительства коммерческих фирм

1. Введение в технологию разработки интернет-представительств.
2. Понятие веб-сайта и классификация сайтов.
3. Этапы разработки веб-сайта.
4. Веб-дизайн и информационная архитектура.

5. Расположение контента на сайте и наиболее распространенные ошибки в управлении процессом построения веб-сайтов.
6. Обзор инструментальных средств разработки веб-представительств.
7. Веб-интеграция. Особенности разработки веб-сайтов компаний.
8. Экономическая эффективность использования интернет-представительств.
9. Оценка целесообразности создания коммерческого сайта в условиях современного онлайн-бизнеса.
10. Комплексный подход к разработке веб-сайтов коммерческих организаций.
11. Уровни развития веб-сайта и ключевые элементы разработки эффективного веб-представительства.
12. Системы управления контентом: их функции и требования, предъявляемые к ним. Первые шаги небольшой компании в интернете, возможные проблемы и практические рекомендации по их решению.

Тема 4. Возможности использования интернет-технологий в коммерческой деятельности

1. Бизнес-деятельность в интернете.
2. Основные виды деловой деятельности в интернете.
3. Содержание функций и этапов менеджмента интернет-сайта.
4. Этапы менеджмента сайта.
5. Стратегии реализации интернет-проектов.
6. Маркетинг в интернете. Электронный маркетинг.
7. Организация рекламной деятельности и виды рекламы в сети интернет.
8. Корпоративный web-сервер. Баннеры. Электронная почта. Группы новостей. Реклама на досках объявлений и в дискуссионных листах.
9. Основные методы баннерной рекламы. Методы рекламы с помощью электронной почты. Перспективы развития интернет-рекламы. Эффективность интернет-рекламы.

Тема 5. Электронная коммерция и основные принципы построения

1. Торговая интернет-система.
2. Интернет-магазин: классификация, бизнес-процессы, отличительные черты, существующие преимущества и проблемы.
3. Электронная витрина и торговая система. Онлайн-платежные системы. Аренда интернет-магазина в электронном торговом ряду.
4. Способы доставки товаров покупателям.
5. Технология и способы расчетов в электронной коммерции.
6. Оплата кредитными картами, смарт-картами, цифровыми деньгами, микроплатежами и электронными чеками.
7. Стандарты электронных расчетов.
8. Особенности платежей без кодирования. Анализ рынка и перспективы развития электронной коммерции в России.
9. Организация электронной коммерции на российских предприятиях.
10. Организация бизнес-процессов. Участки торгового процесса.
11. Методы электронной поддержки каналов сбыта и снабжения.
12. Разработка торговой интернет-системы.

Тема 6. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе

1. Системы управления закупками (e-procurement).
2. Системы полного цикла сопровождения поставщиков SCM.
3. Системы управления продажами (e-distribution).
4. Системы полного цикла сопровождения клиентов CRM.

5. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки.
6. Электронные рынки или многоотраслевые торгово-закупочные площадки.
7. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

Тема 7. Системы электронной коммерции в секторе B2C и электронные магазины

1. Оперативная CRM.
2. Аналитическая CRM.
3. Коллаборационная CRM.
4. Модули современной CRM-системы.
5. Комплексы CRM.
6. Каналы сбыта CRM-систем.
7. Процесс внедрения современных CRM-систем.
8. Общая взаимосвязь систем ERP, CRM и SCM в сфере электронной коммерции.
9. Системы розничной продажи товаров в Сети интернет.
10. Варианты участия продавца в электронном торговом ряду.
11. Оценка уровня развития электронного торгового ряда и товарного предложения конкурентов. Факторы ограничений.
12. Программно-аппаратные компоненты интернет-магазина.
13. Варианты построения интернет-магазинов. Виды интернет-магазинов. Процесс оформления покупки в интернет-магазине.
14. Построение системы интернет-торговли. Основные этапы создания системы интернет-торговли.

Тема 8. Мировой и российский рынок ИТ услуг и продуктов

1. Роль крупнейших ТНК на рынке ИТ-услуг
2. Организация мирового рынка отдельных видов ИТ-услуг
3. Территориальная и внутриотраслевая структуры рынка ИТ-услуг
4. Мировой рынок ИТ-аутсорсинга
5. Мировой рынок аутсорсинга бизнес-процессов
6. Региональные особенности развития рынка ИТ-услуг
7. Крупнейшие региональные рынки ИТ-услуг
8. Современное состояние и перспективы развития рынка ИТ-услуг в Российской Федерации
9. Обзор мирового опыта применения процедур сертификации в сфере ИКТ

Тестирование

Тема 3. Интернет-представительства коммерческих фирм

1. Что представляет собой электронный аукцион с использованием интерактивных автоматизированных рабочих мест?

А. Гипермаркет

Б. Портал

В. Виртуальный оптовый рынок

Г. Телеконференцию

2. Что служит основой предприятий новой экономики?

А. Масштабы предприятия

Б. Знания и информация

В. Концентрация управляющего потенциала

Г. Массовые производство и сбыт

3. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям традиционной экономики? (несколько вариантов ответа)

- А. Высокая допустимость риска*
- Б. Акцент на масштабах предприятия*
- В. Приоритет сделок*
- Г. Акцент на скорости обмена информацией и сбыта продукции*

4. Какие из перечисленных характеристик относятся к компаниям новой экономики? (несколько вариантов ответа)

- А. Сложность вхождения на рынок*
- Б. Простота вхождения на рынок*
- В. Необходимость торговых посредников*
- Г. Отсутствие ограничений в размещении управленческих подразделений*

5. Какая из перечисленных составляющих бизнес-пространства появилась только в современной экономике?

- А. Потребительская*
- Б. Информационно-коммуникационная*
- В. Производственная*
- Г. Инфраструктурная*

6. Как называется компьютер, который потребляет локальные ресурсы других компьютеров сети? (несколько вариантов ответа)

- А. Сервер*
- Б. Клиент*
- В. Мэйнфрейм*
- Г. Рабочая станция*

7. Как называется внутренняя компьютерная сеть компании, в которой используются стандарты и протоколы интернета?

- А. Локальная сеть*
- Б. Интранет*
- В. Экстранет*
- Г. Интернет*

8. Как называется компьютерная технология, которая позволяет людям видеть и слышать друг друга, обмениваться данными и совместно их обрабатывать в интерактивном режиме?

- А. Чат*
- Б. Телеконференция*
- В. Видеоконференция*
- Г. ICQ*

9. Как называется базовый протокол сети интернет, определяющий правила налаживания и поддержания связи в сети, описания сетевых пакетов, правила обращения с пакетами и их обработки?

- А. TCP*
- Б. IP*
- В. FTP*
- Г. HTTP*

10. Какие из перечисленных интернет-адресов являются правильными? (несколько вариантов ответа)

- А. www.tambov.tsu.ru*
- Б. ru.msk.shop.*
- В. mmt51.tsu.ru*
- Г. www.tsu.tmb.ru*

11. Какие из перечисленных прикладных программ служат для обеспечения видеоконференции? (несколько вариантов ответа)

- А. NetMeeting*
- Б. Internet Explorer*
- В. Outlook Express*
- Г. CUSee Me*

12. Как называется информационный ресурс, состоящий из связанных между собой гипертекстовых документов, объединенных общей идеей, размещенный на веб-сервере и имеющий индивидуальный адрес?

- А. Браузер*
- Б. Сайт*
- В. База данных*
- Г. Поисковая система*

Тема 8. Мировой и российский рынок ИТ услуг и продуктов

1. Какие из перечисленных редакторов являются редакторами для создания веб-страниц? (несколько вариантов ответа)

- А. Adobe Photoshop*
- Б. MS FrontPage*
- В. MS PowerPoint*
- Г. Macromedia Dreamweaver*

2. Какие из перечисленных файлов являются интернет-страницей? (несколько вариантов ответа)

- А. f5.html.*
- Б. f3.jpg.*
- В. f2.doc.*
- Г. f4.htm.*

3. Какой из перечисленных компонентов не обязателен для просмотра веб-сайта?

- А. Веб-браузер*
- Б. Редактор веб-страниц*
- В. Адрес сайта*
- Г. Компьютер*

4. Как часто должен обновляться сайт фирмы?

- А. Не реже одного раза в месяц*
- Б. Один раз в год*
- В. Один раз в час*
- Г. Не обновляться совсем*

5. Как называется представленная на рисунку структура веб-сайта?

- А. Линейная*
- Б. Иерархическая*
- В. Смешенная*
- Г. Структурно-логическая*

6. Какие из перечисленных форматов графических изображений не используются на веб-сайтах? (несколько вариантов ответа)

- А. .psx.*
- Б. .gif.*
- В. .bmp.*
- Г. .jpg.*

7. Какое из перечисленных высказываний ошибочно при создании веб-сайтов? (несколько вариантов ответа)

- А. Первым этапом в создании веб-сайтов является планирование*
- Б. Интернет- и интранет-сайты объединены в один*
- В. На стадии планирования определяются цель создания сайта и задачи, которые он должен выполнять*
- Г. Структура сайта должна повторять организационную структуру предприятия*

8. Кто относится к целевой аудитории веб-представительства фирмы?

- А. Сотрудники фирмы*
- Б. Руководство фирмы*
- В. Внешние посетители*
- Г. Конкуренты*

9. Что из перечисленного относится к ценным качествам коммерческого веб-сайта? (несколько вариантов ответа)

- А. От становится источником информации для конкурентов*
- Б. Обеспечивает выход на рынок международной торговли*
- В. Обеспечивает экономическую эффективность*
- Г. Появляются риски и опасности проведения финансовых транзакций*

10. На чем в первую очередь необходимо акцентировать внимание при построении эффективного веб-сайта коммерческого предприятия?

- А. На том, как веб-сайт повлияет на бизнес конкретного предприятия*
- Б. Тонкости дизайна*
- В. Стили оформления*
- Г. Изучении веб-сайтов конкурентов*

11. Что не позволяет делать система управления веб-контентом?

- А. Изменять структуру сайта*
- Б. Изменять содержание информации*
- В. Осуществлять поиск информации в интернете и вносить ее в базы данных*

Г. Управлять правами пользователя системы

12. Что такое байрик?

А. Баннер

Б. Полоса прокрутки

В. Минимизированная веб-страничка, раскрывающаяся в виде окошка поверх основного окна браузера

Г. Редактор

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (ОПК-2)

1. Понятие, функции информационного бизнеса.
2. Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире
3. Бизнес информация: понятия, виды.
4. Основные источники бизнес-информации (первичные и вторичные).
5. Классификация источников по стратегии поиска
6. Информационная услуга: понятие, специфика предоставления.
7. Классификация информационных услуг.
8. Современные технологии создания информационного продукта.
9. Проектирование информационных модулей: понятие информационных модулей, классификация, структура, характеристики.
10. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.
11. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
12. Метод сравнения.
13. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.
14. Технологические критерии.
15. Оценка структуры и содержания информационной услуги.
16. Методы оценки качества информационного продукта.
17. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
18. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и ин-формационной услуги: показатели, методика оценки.
19. Виды информационной деятельности.
20. Типология фирм сферы информационного бизнеса.
21. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных ус-луг и продуктов.
22. Модель цены.

Типовые задания для зачета (ОПК-2)

Компания работает на рынке, который характеризуется высокой интенсивностью конкуренции. Анализ деятельности компании показывает, что объемы продаж постоянно падают. За последний месяц продажи составили 10 550 тыс. руб. при издержках 9200 тыс. руб. Для привлечения большего количества покупателей и выживания в конкурентной борьбе компания разрабатывает стратегию товара, в соответствии с которой принимается решение о снижении цены товара на 10%. Определите, на сколько процентов возрастет объем продаж.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
--------	-------------	--

«зачтено» (50 - 100 баллов)	ОПК-2	Знает составляющие рынка информационно-коммуникационных технологий и методы проведения анализа рынка ИКТ.¶Способен применять методики сбора, обработки и представления информации о том или ином сегменте рынка информационно-коммуникационных технологий.¶
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	ОПК-2	Демонстрирует фрагментарные знания о рынке ИКТ и методах его анализа.¶Не владеет методиками сбора, обработки и представления информации о том или ином сегменте рынка информационно-коммуникационных технологий¶

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

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Ветитнев А. М., Коваленко В. В., Коваленко В. В. Информационно-коммуникационные технологии в туризме : Учебник Для СПО. - испр. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2021. - 340 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/472315>

2. Белаш, В. Ю., Салдаева, А. А. Информационно-коммуникационные технологии : учебно-методическое пособие. - Весь срок охраны авторского права; Информационно-коммуникационные технологии. - Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2021. - 72 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/111181.html>
3. Оськин Д.Н., Соколина Е.Н., Федосова О.А., Жолудова А.Н., Полякова О.В. Информационно-коммуникационные и ассистивные технологии в инклюзивном образовании : учебное пособие. - Москва: РязГМУ, 2020. - 152 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: https://www.studentlibrary.ru/book/RZNGMU_036.html

6.2 Дополнительная литература:

1. Сауткин, В. Н. Рынки информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и организация продаж : учебно-методическое пособие для бакалавров по специальности 38.03.05 «бизнес информатика». - Весь срок охраны авторского права; Рынки информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и органи. - Симферополь: Университет экономики и управления, 2018. - 108 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/83940.html>
2. Зырянова Е.В., Овчинникова И.Г., Чудинова А.Р. Информационно-коммуникационные технологии в школьном обучении русскому языку и подготовке к ЕГЭ : учебно-методическое пособие. - Москва: Флинта, 2021. - 288 с. - Текст : электронный // ЭБС «Консультант студента вуза и медвуза [сайт]. - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/flinta20122570.html>

6.3 Иные источники:

1. Управление информационными системами - <http://www.knigafund.ru>
2. Технические средства информационных технологий - <http://www.knigafund.ru>
3. Информационно-правовой портал «Гарант» Правообладатель: ООО «НПП «ГАРАНТ-СЕРВИС». Региональный партнер ООО «Плюс Гарантия» - <http://www.garant.ru> - <http://www.garant.ru>
4. Журнал Информатика - <https://inf.1sept.ru/>
5. Журнал «Безопасность информационных технологий» - <https://bit.mephi.ru/index.php/bit>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

Microsoft Office Enterprise 2007

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

Microsoft Windows 10

Abby FineReader 10.0

Электронный периодический справочник "Система ГАРАНТ"

7-Zip 9.20

Google Chrome

Microsoft Windows 10
WIN RAR 2.90, 4.20

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>
3. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
5. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
6. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
7. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.