

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 22.08.2025 10:48:52
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad36

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Факультет Математики и информационных технологий
Кафедра Прикладной информатики и программирования

Рабочая программа дисциплины (модуля)

дисциплина *Электронный бизнес*

Блок Б1, базовая часть, Б1.Б.31

цикл дисциплины и его часть (базовая, вариативная, дисциплина по выбору)

Направление

10.03.01

Информационная безопасность

код

наименование направления

Программа

Безопасность компьютерных систем (по отрасли или в сфере профессиональной деятельности)

Форма обучения

Очная

Для поступивших на обучение в
2020 г.

Разработчик (составитель)

Галиаскарова Г. Р.

ученая степень, должность, ФИО

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)	3
1.1. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы	3
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .	3
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы	4
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	4
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	4
4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)	4
4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)	5
5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	9
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)	9
6.1. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	9
6.2. Перечень электронных библиотечных систем, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем	10
6.3. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства	11
7. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	11

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

1.1. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы

Выпускник, освоивший программу высшего образования, в рамках изучаемой дисциплины, должен обладать компетенциями, соответствующими видам профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа:

Способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-8)

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

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Этапы формирования компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)
Способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-8)	1 этап: Знания	Обучающийся должен знать: методы решения стандартных задач профессиональной деятельности; современные информационно-коммуникационные технологии; программные средства обработки деловой информации; информационное обеспечение процессов решения задач профессиональной деятельности; требования информационной безопасности.
	2 этап: Умения	Обучающийся должен уметь: обрабатывать информацию на основе информационной и библиографической культуры; работать с информацией в глобальных компьютерных сетях; применять программные средства обработки деловой информации; использовать информационное обеспечение процессов решения задач профессиональной деятельности; комплексно использовать возможности обеспечения информационной безопасности.
	3 этап: Владения (навыки / опыт деятельности)	Обучающийся должен владеть: методами обработки информации на основе информационной и библиографической культуры; способами работы с информацией в глобальных компьютерных сетях; опытом работы с программными

		<p>средствами обработки деловой информации; навыками информационного обеспечения процессов решения задач профессиональной деятельности; средствами обеспечения информационной безопасности.</p>
--	--	---

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Электронный бизнес» относится к дисциплинам базового курса. Читается в 6 семестре (очная форма).

Дисциплина «Электронный бизнес» базируется на знаниях, сформированных в результате изучения дисциплин: «Информатика», «Цифровая экономика».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 2 зач. ед., 72 акад. ч.

Объем дисциплины	Всего часов
	Очная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	72
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	16
практических (семинарских)	
лабораторных	16
другие формы контактной работы (ФКР)	0,2
Учебных часов на контроль (включая часы подготовки):	
зачет	
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	39,8

Формы контроля	Семестры
зачет	6

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

4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ п/п	Наименование раздела / темы дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и
-------	--	--

		трудоёмкость (в часах)			
		Контактная работа с преподавателем			СР
		Лек	Пр/Сем	Лаб	
1	Введение в электронный бизнес	2	0	2	7
1.1	Введение в электронный бизнес	1	0	2	3
1.2	Инфраструктура электронного бизнеса	1	0	0	4
2	Стратегия и практика электронного бизнеса.	10	0	8	20
2.1	Стратегия электронного бизнеса	2	0	4	4
2.2	Управление цепями поставок	2	0	0	4
2.3	Электронное снабжение.	2	0	2	4
2.4	Электронный маркетинг	2	0	2	4
2.5	Управление отношениями с клиентами	2	0	0	4
3	Внедрение	4	0	6	12,8
3.1	Анализ и проектирование	2	0	4	6,8
3.2	Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса	2	0	2	6
	Итого	16	0	16	39,8

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам)

Курс лекционных занятий

№	Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
1	Введение в электронный бизнес	
1.1	Введение в электронный бизнес	Введение в электронный бизнес. Влияние электронных коммуникаций на традиционный бизнес. Сравнение понятий «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие». Возможности электронного бизнеса. Риски и барьеры при адаптации электронного бизнеса. Создание и развитие электронных предприятий и их компонентов. Электронные предприятия в сегментах B2B, B2C, C2C. Среда электронной коммерции. Бизнес-модели электронной коммерции.
1.2	Инфраструктура электронного бизнеса	Компоненты инфраструктуры электронного бизнеса. Телекоммуникационная платформа предприятия. Хостинг: виртуальный, колокация, выделенный сервер. Зоны: интернет-зона, демилитаризованная зона, зона локальной сети предприятия. Программная платформа предприятия. Аренда

		<p>места. Создание собственного программного обеспечения. Разработка программной платформы на заказ. Покупка комплексного решения. Аренда комплексного решения.</p> <p>Контент-модель электронного предприятия.</p> <p>Контент-менеджмент: создание контента, рубрицирование контента, формализация бизнес-процессов, использование контента, персонализация и кастомизация, контент-инжиниринг.</p> <p>Управление инфраструктурой электронного бизнеса. Отношения с провайдерами.</p> <p>Управление инфраструктурой приложений.</p> <p>Электронный обмен данными. Роль ИТ-директора (CIO).</p>
2	Стратегия и практика электронного бизнеса.	
2.1	Стратегия электронного бизнеса	<p>Взаимосвязь корпоративной стратегии и стратегии электронного бизнеса. Взаимосвязь между стратегией электронного бизнеса и функциональными стратегиями.</p> <p>Стратегии электронных каналов продаж. Многоканальная стратегия.</p> <p>Модели стратегического процесса электронного бизнеса: параллельная, последовательная, смешанные. Стратегический анализ среды электронного бизнеса. Стратегическое целеполагание электронного бизнеса: видение, миссия, цели.</p> <p>Определение стратегии электронного бизнеса: формулирование, критический анализ, выбор. Осуществление стратегии электронного бизнеса: планирование, исполнение, контроль. Факторы успешного внедрения стратегии электронного бизнеса.</p>
2.2	Управление цепями поставок	<p>Supply Chain Management, SCM – система управления цепями поставок. Понятие цепочки ценности. Анализ цепочки ценности. Взаимосвязь цепочки ценности и цепи поставок.</p> <p>Понятие цепи поставок. Восходящие и нисходящие цепи поставок. Сеть цепей поставок. Эффективная реакция заказчика.</p> <p>Простая модель цепи поставок.</p> <p>Входящая и исходящая логистика. Модели «толчка» и «тяги».</p> <p>Использование электронного бизнеса для реструктуризации цепи поставок.</p> <p>Внедрение автоматизированных систем управления цепями поставок.</p>

2.3	Электронное снабжение.	<p>Electronic procurement system – система электронного снабжения. Участники электронного снабжения: системы электронных каталогов и агрегаторов данных, системы поиска встречных заявок, системы электронного проведения тендеров, электронные аукционы.</p> <p>8</p> <p>Движущие силы электронного снабжения. Преимущества электронного снабжения. Сложности при адаптации систем электронного снабжения. Оценка затрат на электронное снабжение. Внедрение электронного снабжения. Интеграция системы компании с системами поставщиков. Электронное снабжение на рынке B2B. Электронное снабжение на рынке правительственных закупок. Единая информационная система в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд РФ.</p>
2.4	Электронный маркетинг	<p>E-marketing – система электронного маркетинга. Операционные процессы электронного маркетинга: привлечение клиентов, конверсия, сохранение, рост клиентской базы. Управленческие процессы: планирование электронного маркетинга, ситуационный анализ, постановка целей, разработка стратегии позиционирования. Характеристики коммуникаций в цифровых медиа. Модель «6-I» электронного маркетинга. Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга. Маркетинговые коммуникации онлайн: маркетинговые механизмы поиска, онлайн-PR, онлайн-партнерства, интерактивная реклама, e-mail маркетинг, маркетинг в социальных медиа. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций. Маркетинговые исследования и мониторинг в сети интернет</p>
2.5	Управление отношениями с клиентами	<p>Customer Relationship Management, CRM – система управления отношениями с клиентами. Жизненный цикл потребителя. Модель RACE для увеличения продаж. Процесс онлайн покупки. Управление приобретением клиентов. Стратегия CRM в социальных медиа. Управление сохранением клиентской базы. Персонализация и массовая кастомизация. Моделирование «пожизненной стоимости клиента» (lifetime value).</p>

		Улучшение качества сервиса электронной коммерции. Концепция SERVQUAL. Расширение клиентской базы. Прогрессивные технологии онлайн-сегментации и выделения целевых групп. Технологические решения для CRM.
3	Внедрение	
3.1	Анализ и проектирование	Анализ требований к электронному бизнесу. Моделирование процессов: картирование процессов, анализ и декомпозиция задач, управление рабочими потоками. Моделирование данных. Проектирование системы электронного бизнеса. Проектирование архитектуры электронного бизнеса. Модель «клиент-сервер». Дизайн сайта, ориентированный на пользователя: анализ вариантов использования, проектирование информационной архитектуры, элементы дизайна сайта, вебдоступ. Разработка системы безопасности электронного бизнеса. Подходы к разработке безопасных систем. Управление компьютерными вирусами. Контроль за использованием информационных систем. Мониторинг электронных коммуникаций. Управление электронной почтой. Хакерство. Безопасность транзакций электронной коммерции.
3.2	Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса	Альтернативные методологии разработки программного обеспечения: модель «водопада», создание прототипов, метод гибкой разработки. Оптимизация сервисов электронного бизнеса. Альтернативы приобретения систем электронного бизнеса. Разработка контента веб-приложений и сервисов. Тестирование. Переход от одной информационной системы к другой: планирование размещения, создание баз данных, перенос данных. Управление контентом и его поддержание. Веб-аналитика для измерения и улучшения деятельности сервисов электронного бизнеса. Принципы управления результатами деятельности и их улучшением.

Курс лабораторных занятий

№	Наименование раздела / темы дисциплины	Содержание
1	Введение в электронный бизнес	
1.1	Введение в электронный бизнес	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 1.

		Этап2.
2	Стратегия и практика электронного бизнеса.	
2.1	Стратегия электронного бизнеса	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 3
2.3	Электронное снабжение.	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 4
2.4	Электронный маркетинг	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 5
3	Внедрение	
3.1	Анализ и проектирование	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 6
3.2	Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса	«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании». Этап 7

5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Внеаудиторными формами и инструментами самостоятельной работы студентов по дисциплине являются: изучение дополнительного теоретического материала, выполнение домашних заданий, подготовка к практическим занятиям, выполнение лабораторных заданий.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

6.1. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная учебная литература:

1. Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; под ред. С.В. Пирогова. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 684 с. : ил. – Режим доступа: по подписке.
– URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496127>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-01738-4. – Текст : электронный.
2. Курчеева, Г.И. Информационное и программное обеспечение электронного бизнеса : учебное пособие : [16+] / Г.И. Курчеева, М.А. Бакаев, В.А. Хворостов ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 107 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576386>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7782-3500-7. – Текст : электронный

Дополнительная учебная литература:

1. Вайл, П. Цифровая трансформация бизнеса: изменение бизнес-модели для организации нового поколения : [16+] / П. Вайл, С. Ворнер ; ред. В. Мылов ; пер. с англ. И. Окуньковой. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 257 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570475>. – ISBN 978-

5-9614-2184-2. – Текст : электронный.

2. Акулич, М.В. Интернет-маркетинг : учебник / М.В. Акулич. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573342> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02474-0. – Текст : электронный.
3. Нам, С.Э. Основы электронного бизнеса : практикум / С.Э. Нам ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2017. – 52 с. : табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483705>. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8158-1911-5. – Текст : электронный.

6.2. Перечень электронных библиотечных систем, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№ п/п	Наименование документа с указанием реквизитов
1	Договор на доступ к ЭБС ZNANIUM.COM между БашГУ в лице директора СФ БашГУ и ООО «Знаниум» № 3/22-эбс от 05.07.2022
2	Договор на доступ к ЭБС «ЭБС ЮРАЙТ» (полная коллекция) между БашГУ в лице директора СФ БашГУ и ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» № 1/22-эбс от 04.03.2022
3	Договор на доступ к ЭБС «Университетская библиотека онлайн» между БашГУ и «Нексмедиа» № 223-950 от 05.09.2022
4	Договор на доступ к ЭБС «Лань» между БашГУ и издательством «Лань» № 223-948 от 05.09.2022
5	Договор на доступ к ЭБС «Лань» между БашГУ и издательством «Лань» № 223-949 от 05.09.2022
6	Соглашение о сотрудничестве между БашГУ и издательством «Лань» № 5 от 05.09.2022
7	ЭБС «ЭБ БашГУ», бессрочный договор между БашГУ и ООО «Открытые библиотечные системы» № 095 от 01.09.2014 г.
8	Договор на БД диссертаций между БашГУ и РГБ № 223-796 от 27.07.2022
9	Договор о подключении к НЭБ и о предоставлении доступа к объектам НЭБ между БашГУ в лице директора СФ БашГУ с ФГБУ «РГБ» № 101/НЭБ/1438-П от 11.06.2019
10	Договор на доступ к ЭБС «ЭБС ЮРАЙТ» (полная коллекция) между УУНиТ в лице директора СФ УУНиТ и ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» № 1/23-эбс от 03.03.2023

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»)

№ п/п	Адрес (URL)	Описание страницы
1	http://utmagazine.ru/posts/8525-elektronnyy-biznes	Портал трейдеров. Электронный бизнес.
2	http://www.1c-bitrix.ru/	Официальный сайт системы управления содержимым 1С-Битрикс: Управление сайтом - Старт

3	http://www.1c-bitrix.ru/products/cms/editions/	Электронный учебник Новая версия «1С-Битрикс: Управление сайтом» 17.0.
---	---	--

6.3. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

Наименование программного обеспечения
Office Standart 2010 RUS OLP NL Acdmc / 200, Бессрочная / ООО «Компания Фермо» / № Ф-04211 от 12.03.2021
Visual Studio Community 2019 v.16.3 / OLP. Бессрочная / https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/community/
Windows 10 Education N / Бессрочная / Microsoft Imagine. Подписка №8001361124 от 04.10.2017 г.
Kaspersky Endpoint Security / 950 / ООО «Смартлайн»/ №44/013 от 06.12.2021
AcademicEdition Networked Volume Licenses RAD Studio XE5 Professional Concurrent App / Плавающая – 60 шт. Бессрочная / ООО«Фермомобайл» / № 04182 от 03.12.2013

7. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Тип учебной аудитории	Оснащенность учебной аудитории
Лаборатория аппаратных средств вычислительной техники. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, учебная аудитория текущего контроля и промежуточной аттестации, учебная аудитория групповых и индивидуальных консультаций.	Доска, проектор, экран, учебная мебель, компьютеры, учебно-наглядные пособия
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, учебная аудитория текущего контроля и промежуточной аттестации, учебная аудитория групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Доска, учебная мебель, проектор, экран, компьютеры, учебно-наглядные пособия.
Читальный зал: помещение для самостоятельной работы	учебная мебель, учебно-наглядные пособия, компьютеры