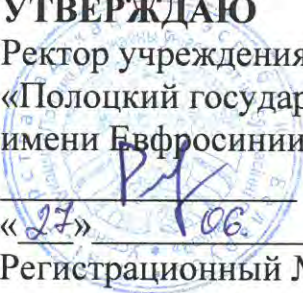


Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Полоцкий государственный университет
имени Евфросинии Полоцкой»

 Ю.Я. Романовский
«27» 06 2025 г.

Регистрационный № УД – 277/25 /уч.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

Учебная программа учреждения образования
по учебной дисциплине для специальности
6-05-0412-02 «Бизнес-администрирование»
с профилизацией «Бизнес-администрирование в организации»

2025 г.

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта по специальности высшего образования ОСВО 6-05-0412-02-2023 и учебного плана по специальности 6-05-0412-02 «Бизнес-администрирование» с профилизацией «Бизнес-администрирование в организации». Регистрационный № 10-23/уч.ФЭФ от 04.04.2023 для дневной формы получения высшего образования.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Александр Андреевич Емельянов, старший преподаватель кафедры экономики учреждения образования «Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой»

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики учреждения образования «Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой»
(протокол № 2 от « 18 » 06 2025 г.);

Научно-методическим советом учреждения образования «Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой»
(протокол № 7 от « 27 » 06 2025 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа по учебной дисциплине «Электронный бизнес» направлена на формирование у студентов знаний и практических навыков в сфере электронного бизнеса, включая понимание его технологий, бизнес-моделей и правовых аспектов. Она также готовит студентов к разработке и реализации стратегий электронного бизнеса, а также к управлению электронными транзакциями и взаимодействию с клиентами в онлайн-среде.

Цель преподавания учебной дисциплины: формирование у студентов знания, умения и навыки в области применения технологий реализации электронного бизнеса, использования методов построения электронного бизнеса, его инструментов при работе на различных сегментах рынка и активного использования в деятельности субъектов хозяйствования.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих **задач**:

- сформировать представление о состоянии, направлениях и перспективах развития электронного бизнеса и его инфраструктуры, о преимуществах и недостатках различных форм его организации, в том числе при создании предприятий электронной коммерции;
- овладеть основами организации электронного бизнеса на предприятиях, методами оценки его эффективности;
- изучить правовые и финансовые аспекты ведения электронного бизнеса;
- приобрести практические навыки и умения по выбору необходимых программных и технических средств для ведения электронного бизнеса и поддержки основных его бизнес-процессов;
- сформировать теоретико-методологический фундамент для овладения необходимым минимумом знаний об обществе, его институтах, происходящих в нем социально-экономических процессах в контексте развития электронной экономики.

В результате изучения учебной дисциплины «Электронный бизнес» формируется следующая **специализированная компетенция**:

применять в профессиональной деятельности знания о принципах и основах построения электронного бизнеса, технологиях электронных платежей, интерактивных финансовых операциях, электронной и мобильной торговле.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен **знать**:

- основные понятия, процессы, характеристики и виды электронного бизнеса;
- модели построения взаимодействий в электронном бизнесе;
- особенности ведения электронного бизнеса, преимущества и недостатки различных форм его организации, требования к инфраструктуре электронного бизнеса;

- методику планирования мероприятий по развитию элементов электронного бизнеса на предприятии;
- классификацию форм организации электронного бизнеса и соответствующие сетевые инструменты его реализации;
- виды интернет-представительств;
- основы проектирования и разработки веб-ресурсов, перспективные методы и технологии создания электронного контента для целей бизнеса;

уметь:

- анализировать возможности применения моделей электронного бизнеса в организации;
- определять параметры необходимой информации и источники ее получения;
- определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса;
- определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса;

владеть:

- навыками проектирования электронных бизнес-процессов и электронного бизнеса;
- постановкой цели для позиционирования в сети Интернет электронного бизнеса;
- методами осуществления бизнес-процессов электронным образом;
- средствами планирования и организации электронного бизнеса; приемами эффективного управления электронным бизнесом; инструментами анализа информации и принятия решений;
- сетевыми компьютерными технологиями при организации коммерческих процессов и создании единых технологических цепей.

Связи с другими учебными дисциплинами.

Дисциплина «Электронный бизнес» входит в модуль «Цифровые технологии и бизнес-администрирование». Дисциплины, усвоение которых необходимо для изучения дисциплины «Электронный бизнес», включают в себя: «Информационные технологии», «Цифровизация бизнес-процессов». Дисциплины, для усвоения которых важна дисциплина «Электронный бизнес», включают в себя: «Инвестиционный менеджмент и оценка бизнеса», «Интернет-маркетинг», «Бизнес-планирование ИТ-стартапов», «Инновационные технологии в интернет-бизнесе».

Форма получения образования – дневная.

В соответствии с учебным планом на изучение учебной дисциплины отводятся: общее количество учебных часов – 108 (3 з.е.), аудиторных – 54 часа, из них лекции – 28 часов (из них 10ч. УСПС), практические занятия – 26 часов (из них 8ч. УСПС).

Самостоятельная работа студента – 54 часа.

Учебная дисциплина изучается в 5 семестре.

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

(дневная форма получения высшего образования)

Раздел I. Фундаментальные основы электронного бизнеса

Тема 1. Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития

Электронная экономика, генезис электронной экономики, структура электронной экономики, взаимосвязь ИКТ и электронной экономики, динамика электронной экономики, тенденции развития электронной экономики, электронный бизнес как структурный элемент электронной экономики. Информация как ресурс и товар.

Понятие электронного бизнеса и электронной коммерции. Преимущества электронного бизнеса. Причины перехода в киберпространство: расширение рынка; привлечение внимания; улучшение деловых взаимоотношений; повышение уровня реагирования; новые услуги; снижение затрат; своевременная поставка товаров «точно в срок». Виды электронного бизнеса и их краткая характеристика: электронные банки; электронная коммерция; электронные указатели; электронные НИР и ОКР; электронные аукционы; электронные казино; электронные кадровые агентства; электронное обучение; электронная почта; электронный маркетинг; электронный менеджмент операционных ресурсов; электронный менеджмент поставок; электронные брокерские услуги и др. Технологические основы и тенденции развития электронного бизнеса. Социальный аспект развития электронного бизнеса.

Тема 2. Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий

Электронный обмен данными. Электронный документооборот. Системы управления ресурсами предприятия ERP. Системы управления взаимоотношениями с потребителями CRM. Системы управления взаимоотношениями с поставщиками SRM. Облачные технологии. Технологии IaaS. Технологии PaaS. Технологии SaaS.

Тема 3. Модели электронного бизнеса

Понятие бизнес-модели. Классификация бизнес-моделей. Модели по вектору транзакций.

Модель B2B. Бизнес-модель B2B: электронный обмен данными в B2B-системах. Основные программно-технические компоненты модели электронной коммерции B2B. Модели коммерции B2B: ориентированная на покупателя, ориентированная на поставщика; ориентированная на посредника; электронный аукцион.

Модель B2C. Модель C2C. Модель B2G. Модель F2B. Модель M2M. Бизнес-модели по типу предоставляемой ценности. Электронные торговые

площадки. Электронные аукционы. Сообщества. Интернет-магазины. Информационные порталы. Модели генерации дохода. Модель фримииум. Модель лицензирования. Модель дохода от рекламы. Модель дохода от подписки. Методы формализации бизнес-модели. Схема Остервальдера. Петля Джурана.

Тема 4. Правовое регулирование электронного бизнеса

Правовое обеспечение работы в Интернет. Институты регламентации интернет-деятельности. Законодательная база в Республике Беларусь. Заключение и исполнение сделок посредством Интернет. Юридические аспекты при осуществлении налогообложения и учета коммерческого использования Интернет. Борьба с ненадлежащей рекламой и недобросовестной конкуренцией в Интернет.

Компетенция менеджмента организации в вопросах обеспечения юридической чистоты интернет-деятельности субъекта хозяйствования. Защита интеллектуальной собственности в Интернет. Цифровая подпись. Сертификационные центры. Цифровые сертификаты. Направления развития законодательной базы в области регулирования деятельности пользователей в Интернет. Арбитражная практика в области электронного бизнеса.

Раздел II. Инфраструктура электронного бизнеса

Тема 5. Электронные деньги и платежные системы

Основные принципы работы системы электронных платежей. Понятие динамической торговли. Новые принципы ценообразования. Платежи в Интернет. Платформы и основное программное обеспечение для осуществления электронных платежей.

Эволюция платежных систем. Определение платежной системы. Виды платежных систем. Требования к платежным системам. Сравнительный анализ Интернет-платежных систем. Структура платежной системы. Банковские карты. Кредитовые карты. Дебетовые карты. Использование радиотехнологий в электронных платежных системах.

Электронные деньги, эмиссия электронных денег, использование электронных денег в финансовом обороте. Преимущества и недостатки электронных денег. Криптовалюта. Электронные кошельки. Мобильные технологии в обеспечении электронных платежей.

Особенности электронных платежных систем в Республике Беларусь. Перспективные формы осуществления электронных платежей.

Тема 6. Электронные финансовые системы

Финансовая система. Финансовые рынки. Понятие электронной финансовой системы. Финансовые организации. Микрофинансовые организации. Финансовые технологии (Fintech). Типология fintech компаний.

Структура электронной финансовой системы. Электронная финансовая система как элемент инфраструктуры электронной экономики. Электронная

финансовая система как финансовый рынок. Электронные финансовые сервисы, их структура, функции. Финансы. Финансы организаций. Финансы государственные. Среда функционирования финтек-организаций. Crowdfunding. платформы. Кредитные платформы. Инвестиционные платформы. Электронные финансовые продукты. Мобильные финансовые технологии. Мобильные финансовые продукты.

Тема 7. Трейдинг в электронном бизнесе

Понятие электронного фондового рынка, интернет-трейдинга. Технология работы на электронных фондовых рынках. Система электронных биржевых торгов INDX (торговля обязательствами по возврату денег или поставок товара) Интернет-биржа Forexite: заключение сделок, просмотр открытой позиции, прибыли или убытка, добавление депозита и снятие полученной прибыли, использование тренажера для начинающих трейдеров.

Торговые платформы для интернет-трейдинга. Принципы работы. Фундаментальный и технический анализ в биржевой практике. Программы автоматического трейдинга. Возможности и перспективы мобильного трейдинга. Торговая платформа MetaTrader. Пакет технического анализа. Интернет-страхование.

Тема 8. Электронная безопасность и система доступа

Система доступа, определение, технический и экономический аспект. Виды связи, стоимость доступа. Основные угрозы безопасности электронного бизнеса. Оценка рисков электронного бизнеса. Основные положения обеспечения безопасности. Средства обнаружения атак. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции.

Виды мошенничества в Интернет. Обнаружение мошенничеств и снижение риска. Недобросовестная конкуренция в электронном бизнесе.

Раздел III. Рынки электронных товаров и сервисов

Тема 9. Электронные товары и сервисы

Понятие электронного товара, электронного сервиса. Виды электронных товаров, характеристики электронных товаров разработка требований к электронному товару электронный рынок как элемент национальной и глобальной рыночной системы.

Рынок товаров энергосбережения, рынок автоматизации дома, рынок товаров безопасности, рынок встроенного контента для автомобилей. Телемедицина. Информационная система клиник. Агрегирование глобальных данных о здоровье. Особенности регулирования электронного рынка здравоохранения.

Тема 10. Электронные медиа и реклама

Рынок «электронные медиа», определение, структура, динамика развития. Поставщики и потребители рынка. Особенности товара

медиаиндустрии. Цифровой контент, цифровая музыка, цифровые игры, электронные издания.

Ключевые рыночные индикаторы, доходы, полученные от рекламы по разным видам рекламы: баннерная, видео, поисковая, объявления, глобальные рынки рекламы.

Сервисы контекстной рекламы поисковая реклама, контекстная реклама, технология приобретения контекстной рекламы, особенности продажи контекстной рекламы оценка эффективности контекстной реклам. Платформы programmatic. Прямой маркетинг в Интернет.

Раздел IV. Проектирование электронного бизнеса

Тема 11. Проектирование бизнес-модели

Интернет-сервисы поиска информации для экономического и маркетингового анализа. Структура и динамика Интернет-рынка. Интернет-рынок Республики Беларусь. Проектирование ценностного предложения. Выбор и обоснование выбора бизнес-модели. Проектирование основных элементов бизнес-модели. Проектирование web страниц. Проектирование контента. Проектирование баз данных. Проектирование каталогов. Проектирование рекламных страниц, landing page.

Тема 12. Проектирование бизнес-процессов

Разработка сценариев поведения потребителя, проектирование действий, которые должны совершать целевые пользователи. Проектирование электронного компонента процессов взаимоотношений с потребителями, с поставщиками, с персоналом. Проектирование финансовых бизнес-процессов.

Основные аспекты планирования, разработки и реализация онлайн-бизнеса. Бизнес-план, содержание, основные показатели. Инвестиционная составляющая бизнес-плана, особенности инвестиционных решений для новых бизнесов в электронной экономике. Модели монетизации проектов. Анализ и предотвращение рисков.

Тема 13. Проектирование и разработка веб-ресурсов

Цели и задачи интернет-представительств организаций. Базовые элементы дизайна сайта. Электронный (цифровой) контент. Особенности размещения контента. Информационное наполнение сайтов. Системы управления веб-контентом. Технологии проектирования и разработки сайтов. Оценка стоимости проектирования и разработки веб-ресурсов.

Возможности альтернативного решения задач проектирования и разработки корпоративного сайта. Готовые решения проектирования веб-ресурсов. Аутсорсинг для Интернет-проектов. Целесообразность и эффективность использования пакетных решений для Интернет-проектов.

Особенности продвижения сайтов. Оптимизация сайта для поисковых систем Интернет. Доменное имя сайта. Индекс цитирования. Методы повышения рейтинга популярности сайта. Фильтры поисковых систем и

ключевые слова в контенте сайта. Программы мониторинга рейтинга веб-ресурсов. Оценка уровня затрат на продвижение сайта в Интернет.

Анализ и оценка сайтов. Понятие качества интернет-ресурсов. Выявление и устранение ошибок проектирования и разработки сайта. Методики оценки интернет-проектов. Типичные элементы анализа веб-контента. Рейтинговые системы оценки сайтов. Мировые рейтинги тематических сайтов. Авторитетность рейтинга. Экспертные оценки при построении рейтинга сайтов. Принципы построения рейтингов.

Тема 14. Перспективные направления развития и эффективность электронного бизнеса

Специфика интернет-проектов. Тенденции развития электронного бизнеса. Мировой и региональный обороты электронной коммерции. Уникальные и прибыльные идеи интернет-проектов. Эффект социальных сетей. Традиции и инновации в электронном бизнесе. Проблемы и негативные явления. Мобильный бизнес как специфический сегмент электронного бизнеса. Особенности мобильного бизнеса.

Методики мониторинга функционирования предприятий электронного бизнеса. Оценка эффективности проектов в электронном бизнесе. Структура затрат предприятий электронного бизнеса. Доходная часть предприятий электронного бизнеса. Методики оценки интернет-проектов. Оценка эффективности вложений в информационные технологии.

Учебно-методическая карта учебной дисциплины «Электронный бизнес»
Дневная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Литература	Форма контроля знаний
		лекции	практические занятия	семинарские занятия	лабораторные занятия	управляемой самостоятел ьной работы студентов			
						лекции	практические занятия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	5 семестр								
	Раздел I. Фундаментальные основы электронного бизнеса								
1	Лекция «Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития»	2						[1-4], [5-6], [10-14]	Устный опрос
	Практическое занятие «Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития»		2					[1-4], [5-6], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий
2	Лекция «Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий»	2						[1-4], [5], [6], [8], [10-14]	Устный опрос
	Практическое занятие «Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий»		2					[1-4], [5], [6], [8], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий
3	Лекция «Модели электронного бизнеса»	2						[1-4], [5], [6], [8], [10-14]	Устный опрос
	Практическое занятие «Модели электронного бизнеса»		2					[1-4], [5], [6], [8], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий

4	Лекция «Правовое регулирование электронного бизнеса»	2						[1-4], [5-6], [10-14]	Устный опрос
	Практическое занятие «Правовое регулирование электронного бизнеса»		2					[1-4], [5-6], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий
Раздел II. Инфраструктура электронного бизнеса									
5	Лекция «Электронные деньги и платежные системы»	2						[1-4], [5-7], [10-12]	Устный опрос
	Практическое занятие «Электронные деньги и платежные системы»		2					[1-4], [5-7], [10-12]	Контрольный тест №1* Устный опрос Выполнение заданий
6	Лекция «Электронные финансовые системы»					2		[1-4], [5-9], [10-12]	Выполнение этапа проекта
	Практическое занятие «Электронные финансовые системы»						2	[1-4], [5-9], [10-12]	Тест
7	Лекция «Трейдинг в электронном бизнесе»	2						[1-4], [5-9], [10-12]	Устный опрос
	Практическое занятие «Трейдинг в электронном бизнесе»		2					[1-4], [5-9], [10-12]	Устный опрос Выполнение заданий
8	Лекция «Электронная безопасность и система доступа»					2		[1-4], [5-8], [10-12]	Выполнение этапа проекта
	Практическое занятие «Электронная безопасность и система доступа»						2	[1-4], [5-8], [10-12]	Тест
Раздел III. Рынки электронных товаров и сервисов									
9	Лекция «Электронные товары и сервисы»					2		[1-4], [5-8], [10-12]	Выполнение этапа проекта
	Практическое занятие «Электронные товары и сервисы»						2	[1-4], [5-8], [10-12]	Тест
10	Лекция «Электронные медиа и реклама»	2						[1-4], [5-9], [10-12]	Устный опрос
	Практическое занятие «Электронные медиа и реклама»		2					[1-4], [5-9], [10-12]	Контрольный тест №2* Устный опрос

									Выполнение заданий
Раздел IV. Проектирование электронного бизнеса									
11	Лекция «Проектирование бизнес-модели»					2		[1-4], [5-9], [10-14]	Выполнение этапа проекта
	Практическое занятие «Проектирование бизнес-модели»						2	[1-4], [5-9], [10-14]	Тест
12	Лекция «Проектирование бизнес-процессов»	2						[1-4], [5-8], [10-14]	Устный опрос
	Практическое занятие «Проектирование бизнес-процессов»		2					[1-4], [5-8], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий
13	Лекция «Проектирование и разработка веб-ресурсов»					2		[1-4], [7-8], [10-14]	Защита проекта
	Практическое занятие «Проектирование и разработка веб-ресурсов»		2					[1-4], [7-8], [10-14]	Устный опрос Выполнение заданий
14	Лекция «Перспективные направления развития и эффективность электронного бизнеса»	2						[1-4], [7-8], [10-14]	Устный опрос
	Итого:	18	18			10	8		

* мероприятия текущего контроля

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Головенчик, Г.Г. Цифровая экономика: учебное пособие / Г. Г. Головенчик. - Минск: Вышэйшая школа, 2022. - 311 с.
2. Гаврилов, Л.П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. - Москва: Юрайт, 2021. - 520 с.
3. Лапидус, Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: учебник / Л. В. Лапидус; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. - Москва: ИНФРА-М, 2020. - 477 с.
4. Старовойтова, Т.Ф. Цифровая экономика: пособие / Т. Ф. Старовойтова. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2021. - 200 с.

Дополнительная:

5. Маркова, В.Д. Цифровая экономика : учебник / В. Д. Маркова. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 184 с.
6. Цифровая экономика: учебник / И. А. Хасаншин [и др.]. - Москва: Горячая линия-Телеком, 2021. - 287 с.
7. Кучеренко, В.В. Интернет-маркетинг: пособие / В. В. Кучеренко ; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2020. - 94 с.
8. Вашко, И.М. Экономика инноваций: пособие / И. М. Вашко. - Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2021. - 175 с.
9. Лысенкова, М.В. Обоснование инвестиционных и инновационных проектов: учебное пособие / М. В. Лысенкова. - Минск: РИВШ, 2021. - 605 с.

Нормативные правовые акты:

10. О цифровом развитии: Указ Президента Респ. Беларусь от 29 нояб. 2023 г. № 381: с изм. и доп. от 14 марта 2024 г. № 96 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32300381>.
11. О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети Интернет: Указ Президента Респ. Беларусь от 01 февр. 2010 г. № 60: с изм. и доп. от 14 февраля 2023 г. № 40 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31000060>.
12. Об электронном документе и электронной цифровой подписи: Закон Респ. Беларусь от 28 дек. 2009 г. № 113-3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=H10900113>.
13. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 : в ред. Постановления Минэкономики Респ. Беларусь от 29 февраля 2012 г. № 1511 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2005. — № 8/ 13184.

Е. В. Туркова

14. Об изменении законов по вопросам предпринимательской деятельности : Закон Респ. Беларусь от 22 апр. 2024 г. № 365-З; с изм. и доп. от 12 июля 2025 г.90-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H12400365>.

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема	Задание по УСР	Форма контроля
Электронные финансовые системы (лекция)	Подготовка проекта по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»	Выполнение этапа проекта
Электронные финансовые системы (практическое занятие)	Проработка вопросов: 1. Финансовая система. Финансовые рынки. 2. Понятие электронной финансовой системы. 3. Финансовые организации. Микрофинансовые организации. 4. Финансовые технологии (Fintech). Типология fintech компаний. 5. Структура электронной финансовой системы. Электронная финансовая система как элемент инфраструктуры электронной экономики. Электронная финансовая система как финансовый рынок. 6. Электронные финансовые сервисы, их структура, функции. 7. Crowdfunding. платформы. Мобильные финансовые технологии и продукты.	Тест
Электронная безопасность и система доступа (лекция)	Подготовка проекта по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»	Выполнение этапа проекта
Электронная безопасность и система доступа (практическое занятие)	Проработка вопросов: 1. Система доступа, определение, технический и экономический аспект. Виды связи, стоимость доступа. 2. Основные угрозы безопасности электронного бизнеса. Оценка рисков электронного бизнеса. Основные положения обеспечения безопасности. 3. Средства обнаружения атак. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции. Виды мошенничества в Интернет. Обнаружение мошенничеств и снижение риска. Недобросовестная конкуренция в электронном бизнесе.	Тест
Электронные товары и сервисы (лекция)	Подготовка проекта по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»	Выполнение этапа проекта
Электронные товары и сервисы (практическое занятие)	Проработка вопросов: 1. Понятие электронного товара, электронного сервиса. Виды электронных товаров, характеристики электронных товаров разработка требований к электронному товару электронный рынок как элемент национальной и глобальной рыночной системы. 2. Рынок товаров энергосбережения, рынок автоматизации дома, рынок товаров безопасности, рынок встроенного контента для автомобилей. Телемедицина. Информационная система клиник. Агрегирование глобальных данных о здоровье. Особенности регулирования электронного рынка здравоохранения.	Тест
Проектирование бизнес-модели (лекция)	Подготовка проекта по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»	Выполнение этапа проекта
Проектирование бизнес-модели (практическое занятие)	Проработка вопросов: 1. Интернет-сервисы поиска информации для экономического и маркетингового анализа.	Тест

	2. Структура и динамика Интернет-рынка. Интернет-рынок Республики Беларусь. 3. Проектирование ценностного предложения. 4. Выбор и обоснование выбора бизнес-модели. Проектирование основных элементов бизнес-модели. 5. Проектирование web страниц. Проектирование контента. Проектирование баз данных. Проектирование каталогов. Проектирование рекламных страниц, landing page.	
Проектирование и разработка веб-ресурсов (лекция)	Подготовка проекта по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»	Защита проекта

Проект по теме «Подготовка проекта новой организации для вывода на рынок в сети Интернет»

Цель: закрепить навыки проектирования электронного бизнеса: от проектирования организации до технической реализации и продвижения. Проект развивает системное мышление и умение работать с реальными бизнес-задачами.

Вид: групповой/индивидуальный бизнес-проект

Срок: 5 семестр

Этапы:

1. Формирование интернет-организации.

1.1.Разделение студентов на команды до 3-х человек максимум (можно выполнять проект индивидуально).

1.2.Формулирование новой организации для продвижения в электронном формате: выбор вида деятельности из ОКРБ 005-2011, описание деятельности организации, описание ее организационной структуры, формулирование названия.

1.3.Определение продукта или услуги, которую планируются предложить на рынке Республики Беларусь. Описание уникальных характеристик и преимуществ выбранного товара (услуги). Важное условие – организация должна осуществлять свою деятельность через сеть Интернет и социальные сети (прямо или опосредованно).

2. Проведение анализа рынка и целевой аудитории. Выбор подходящей бизнес-модели. Выработка стратегии продвижения и маркетинга.

2.1.Провести сегментацию целевой аудитории (возраст, доход, привычки и т.д.).

2.2.Изучить конкурентов и выделить их сильные/слабые стороны.

2.3.Определить подходящую модель (B2C, подписка, маркетплейс и т.п.).

2.4.Предложить способы монетизации (продажи, подписка, платная доставка и т.д.).

2.5.Разработайте план digital-маркетинга.

2.6.Предложить мероприятия для привлечения первых покупателей/клиентов (например, акция «Первый заказ со скидкой 20%»).

2.7.Придумать описать PR-мероприятия при открытии организации, если есть необходимость.

3. Техническая реализация проекта.

3.1.Выбрать платформу для размещения интернет-организации (собственный сайт, маркетплейс, Tilda и т.п.).

3.2.Создать макет основных веб-страниц сайта.

3.3.Дать описание структуры и содержания сайта.

3.4. Продумать систему обратной связи с покупателями/клиентами.

4. Оценка рисков и показателей эффективности. Подготовка презентации.

4.1. Выявить основные риски и способы их снижения.

4.2. Выбрать и рассчитать метрики (показатели) для оценки успешности реализации сформулированной командой инновационной стратегии (например, количество продаж, охват аудитории, уровень вовлеченности).

4.3. Подготовить презентацию, в которой представить результаты исследования, включающую информацию по всем этапам выполнения проекта.

4.4. Использовать графики, диаграммы и другие визуальные элементы для наглядности.

5. Защита проекта.

Сформированные компетенции:

- проектировать структуру интернет-организации, её продукты/услуги и бизнес-процессы;

- проводить исследования рынка, выделять сегменты и портреты целевой аудитории;

- подбирать подходящую модель B2C/B2B/подписку/маркетплейс и способы монетизации;

- планировать SEO, контекстную рекламу, SMM, PR и акции для привлечения первых клиентов;

- проектировать структуру веб-сайтов;

- выбирать репрезентативные KPI, собирать и анализировать показатели (продажи, охват, конверсия, CAC, LTV);

- идентифицировать риски и разрабатывать меры по их снижению.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

1. Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития.
2. Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий.
3. Модели электронного бизнеса.
4. Правовое регулирование электронного бизнеса.
5. Электронные деньги и платежные системы.
6. Электронные финансовые системы.
7. Трейдинг в электронном бизнесе.
8. Электронная безопасность и система доступа.
9. Электронные товары и сервисы.
10. Электронные медиа и реклама.
11. Проектирование бизнес-модели.
12. Проектирование и разработка веб-ресурсов.
13. Проектирование бизнес-процессов.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКЗАМЕНА

1. Дайте определение электронной экономики и охарактеризуйте основные этапы ее формирования и развития (генезис).
2. Опишите структуру электронной экономики и объясните ее взаимосвязь и зависимость от развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).
3. Проанализируйте ключевые современные тенденции развития электронной экономики в глобальном масштабе.
4. Каковы основные преимущества электронного бизнеса по сравнению с традиционным? Приведите конкретные примеры.
5. Перечислите и дайте краткую характеристику основным видам электронного бизнеса (B2B, B2C, C2C, G2B и др.).
6. Какова роль и значение информации как ключевого актива и ресурса в электронной экономике?
7. Объясните, каким образом электронный рынок интегрирован в глобальную экономику и какое влияние он на нее оказывает.
8. Опишите основные глобальные вызовы и угрозы, стоящие перед электронным бизнесом на современном этапе.
9. Дайте определение понятию «бизнес-модель» и приведите ее основные классификации, используемые в электронном бизнесе.
10. Опишите суть модели B2B, ее ключевые компоненты и преимущества для участников.
11. В чем заключаются особенности, преимущества и недостатки бизнес-моделей B2C, C2C и B2G?
12. Опишите основные модели генерации дохода (монетизации) в электронном бизнесе (транзакционная, подписка, реклама и др.).
13. Что такое «канвас» (схема) Остервальдера и как она применяется для проектирования и анализа бизнес-моделей?
14. Какие основные этапы включает в себя процесс проектирования и разработки бизнес-модели для нового электронного бизнеса?
15. Опишите критерии и методологию выбора оптимальной бизнес-модели для технологического стартапа.
16. Какие модели монетизации являются наиболее эффективными для стартапов на ранних стадиях и почему?
17. Какие ключевые разделы обязательно должны быть включены в бизнес-план онлайн-проекта и какова их цель?
18. Как проводится анализ и оценка рисков в бизнес-плане электронного бизнеса?
19. По каким критериям и методам оценивается инвестиционная привлекательность проекта в сфере электронного бизнеса?
20. Какие ключевые показатели (KPI) определяют успешность и эффективность электронного бизнеса?
21. Что такое электронный обмен данными (EDI)? Опишите его преимущества и роль в автоматизации бизнес-процессов.

22. Опишите основные функции и бизнес-задачи, которые решают корпоративные системы ERP, CRM и SRM.

23. Какие CRM-системы наиболее эффективны для электронной коммерции и по каким критериям следует делать выбор?

24. Объясните суть моделей облачных услуг: IaaS, PaaS, SaaS. Приведите примеры их использования в электронном бизнесе.

25. Как внедрение системы электронного документооборота (ЭДО) повышает эффективность и снижает издержки бизнеса?

26. Опишите основные инструменты и программные решения, используемые для автоматизации бизнес-процессов.

27. Какие критерии и метрики используются для оценки эффективности инвестиций в IT-инфраструктуру компании?

28. Какие emerging technologies (передовые технологии) определяют будущее электронной коммерции в ближайшие годы?

29. Как регулируется заключение, оформление и исполнение электронных сделок в соответствии с современным законодательством?

30. Опишите правовые меры и технические механизмы защиты интеллектуальной собственности в digital-среде.

31. Что такое электронная цифровая подпись (ЭЦП)? Опишите принципы ее работы и области применения в электронном документообороте.

32. Опишите основные векторы и перспективы развития законодательства в сфере электронного бизнеса и цифровых активов.

33. Перечислите и классифицируйте основные виды угроз информационной безопасности для компаний электронной коммерции.

34. Какие методы и технологии шифрования и аутентификации применяются для защиты данных в онлайн-платежных системах?

35. Опишите методы и инструменты, используемые для обнаружения и предотвращения мошеннических операций в интернете.

36. Что включает в себя комплексный процесс оценки рисков для системы электронной коммерции?

37. Какие технологии (например, blockchain) обеспечивают безопасность и неизменность транзакций в криптовалютах?

38. Какие стандарты и протоколы информационной безопасности применяются для защиты IoT-устройств?

39. Опишите основные принципы функционирования и архитектуру электронных платежных систем.

40. Классифицируйте виды электронных платежных систем (кредитные, дебетовые, цифровые деньги) и объясните их ключевые различия.

41. Проанализируйте преимущества и недостатки электронных денег с точки зрения потребителя и эмитента.

42. Проанализируйте влияние криптовалют и технологии blockchain на традиционный финансовый оборот и банковский сектор.

43. Дайте определение электронной финансовой системы. Назовите ее основные компоненты и участников.

44. Опишите основные виды FinTech-компаний (сегменты рынка) и направления их деятельности.

45. Опишите принципы работы и основные модели краудфандинговых платформ (reward-based, equity-based).

46. Какие мобильные финансовые технологии (мобильный банкинг, платежи через NFC) наиболее востребованы в современном бизнесе?

47. Проанализируйте влияние развития электронных финансовых сервисов (FinTech) на традиционный банковский сектор.

48. Что такое интернет-трейдинг? Опишите типы платформ и рынков, используемых для онлайн-торговли.

49. В чем заключается разница между фундаментальным и техническим анализом при принятии инвестиционных решений в трейдинге?

50. Опишите основные функции и возможности популярной торговой платформы MetaTrader 4/5.

51. Как работают программы для автоматического трейдинга (торговые роботы/советники)? В чем их преимущества и риски?

52. Какие специфические риски связаны с использованием мобильных приложений для трейдинга?

53. Опишите основные подходы к оптимизации финансовых потоков и управлению ликвидностью в онлайн-проекте.

54. Опишите инструменты и методы, используемые для анализа рынка, целевой аудитории и конкурентов перед запуском интернет-проекта.

55. Какие виды контекстной рекламы (поисковая, тематическая, РСЯ) являются наиболее эффективными для разных бизнес-задач?

56. Объясните, как работает система автоматизированной покупки и размещения рекламы (programmatic buying).

57. Опишите современные инструменты и стратегии для проведения эффективных email-маркетинговых кампаний.

58. Как рассчитывается показатель ROI (возврат на инвестиции) от интернет-продвижения и какие метрики для этого используются?

59. Опишите ключевые тренды, влияющие на развитие digital-маркетинга в текущем году (например, видео-контент, интерактивность, AI).

60. Объясните, как социальные сети меняют бизнес-модели онлайн-продаж и практики взаимодействия с потребителем (social commerce).

61. Опишите, как поисковая оптимизация (SEO) влияет на видимость сайта в поисковых системах и его долгосрочное продвижение.

62. Как проектируется уникальное ценностное предложение (UVP) для онлайн-проекта, чтобы выделиться на фоне конкурентов?

63. Какие типичные ошибки в дизайне, usability и контенте чаще всего допускаются при создании посадочных страниц (landing pages)?

64. По каким критериям (полезность, уникальность, читаемость, SEO-оптимизированность) оценивается качество контента на веб-сайте?

ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

При изучении учебной дисциплины, модуля используются следующие формы самостоятельной работы:

- углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям.

Содержание самостоятельной работы студентов (дневная форма получения высшего образования)

Вид самостоятельной работы	Тематическое содержание и используемые источники	Количество часов
		5 семестр
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 1. Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития Осн. литература: [1-4] Доп. литература:	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 1. Электронная экономика, ее структура, динамика, тенденции развития Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-6], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 2. Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5], [6], [8], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 2. Интеграция информационных технологий в производственную и коммерческую деятельность предприятий Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5], [6], [8], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 3. Модели электронного бизнеса Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5], [6], [8], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 3. Модели электронного бизнеса Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5], [6], [8], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 4. Правовое регулирование электронного бизнеса Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-6], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 4. Правовое регулирование электронного бизнеса Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-6], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 5. Электронные деньги и платежные системы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-7], [10-12]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 5. Электронные деньги и платежные системы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-7], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 6. Электронные финансовые системы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.

Подготовка к практическим занятиям	Тема 6. Электронные финансовые системы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 7. Трейдинг в электронном бизнесе Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 7. Трейдинг в электронном бизнесе Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 8. Электронная безопасность и система доступа Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-12]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 8. Электронная безопасность и система доступа Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 9. Электронные товары и сервисы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-12]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 9. Электронные товары и сервисы Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 10. Электронные медиа и реклама Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 10. Электронные медиа и реклама Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-12]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 11. Проектирование бизнес-модели Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 11. Проектирование бизнес-модели Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-9], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 12. Проектирование и разработка веб-ресурсов Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 12. Проектирование и разработка веб-ресурсов Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [5-8], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 13. Проектирование бизнес-процессов Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [7-8], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к практическим занятиям	Тема 13. Проектирование бизнес-процессов Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [7-8], [10-14]	1,5 ч.
Углубленное изучение отдельных тем учебной дисциплины	Тема 14. Перспективные направления развития и эффективность электронного бизнеса Осн. литература: [1-4] Доп. литература: [7-8], [10-14]	1,5 ч.
Подготовка к экзамену		13,5 ч.
Итого:		54

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА УСВОЕНИЯ ЗНАНИЙ

Требования к обучающемуся при прохождении промежуточной аттестации: владение содержанием изученных тем; выполнение контрольных тестов; подготовка соответствующих этапов проекта.

Средства диагностики результатов учебной деятельности:

- устный опрос;
- выполнение заданий;
- тестирование;
- выполнение этапа проекта.

Диагностика качества усвоения знаний проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Мероприятия текущего контроля проводятся в течение семестра и включают в себя следующие формы контроля: контрольный тест.

Результат текущего контроля за семестр оценивается отметкой в баллах по десятибалльной шкале и выводится исходя из отметок, выставленных в ходе проведения мероприятий текущего контроля в течение семестра, по следующей формуле:

$$TK = TK_1 + TK_2 / 2,$$

где $TK_{1,2}$ – мероприятия текущего контроля.

Для обучающего, пропустившего мероприятие текущего контроля по уважительной причине, кафедрой устанавливаются дополнительные сроки.

Обучающемуся, пропустившему мероприятие текущего контроля без уважительной причины, выставляется 1 (один) балл за данное мероприятие.

Результат текущего контроля может быть повышен:

- за участие обучающегося в научно-практических мероприятиях, учебно-исследовательской, научно-исследовательской работе студентов (конференциях, семинарах, олимпиадах, конкурсах, научных кружках и т.п.) по профилю учебной дисциплины и может быть повышен до 10 баллов при достижении значимых результатов в этой работе;

- обучающийся в целях повышения отметки по любому мероприятию текущего контроля может воспользоваться правом на дополнительные образовательные услуги (платные консультации, платные дополнительные занятия). Количество и сроки пересдач с целью повышения отметки определяет кафедра.

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

Итоговая отметка по учебной дисциплине рассчитывается на основе результата текущего контроля за семестр, отметки по результатам защиты проекта и отметки, полученной за ответ по билету по формуле:

$$И = k_1 \cdot TK + k_2 \cdot П + k_3 \cdot О,$$

где k_1 – весовой коэффициент текущего контроля, равен 0,3; TK – результат текущего контроля за семестр; k_2 – весовой коэффициент проекта, равен 0,4; $П$ –

отметка по десятибалльной шкале, полученная за защиту проекта; k_3 – весовой коэффициент экзамена, равен 0,3; O – отметка по десятибалльной шкале, полученная за ответ по билету на экзамене.

Итоговая отметка может быть повышена в следующих случаях:

1. Дополнительный балл за активную работу на занятиях и посещение (1 балл).
2. Дополнительный балл за участие в научно-исследовательской работе по теме, соответствующей содержанию учебной дисциплины (1 балл).

Положительной является отметка не ниже 4 (четырёх) баллов.

ХАРАКТЕРИСТИКА (ОПИСАНИЕ) ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ПРЕПОДАВАНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В рамках дисциплины «Электронный бизнес» применяются следующие инновационные подходы к преподаванию.

1. Практико-ориентированное и проектное обучение.

Студенты с первого занятия погружаются в разработку собственного проекта электронного бизнеса (интернет-магазин, маркетплейс, SaaS-сервис, медиа-портал и т.д.). Весь теоретический материал закрепляется через его практическое применение в рамках проекта.

2. Коммуникативные технологии (дискуссия и другие методы активного обучения).

3. Информационные технологии в форме презентаций.

В процессе преподавания учебной дисциплины используются современные информационно-коммуникационные технологии. По темам учебной дисциплины разработаны презентации лекций с использованием средств Microsoft Power Point. При этом на слайдах в сжатой форме представлен основной материал тем курса.

4. Тестирование с применением компьютерных технологий.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ С ДРУГИМИ УЧЕБНЫМИ ДИСЦИПЛИНАМИ СПЕЦИАЛЬНОСТИ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)*
Бизнес-планирование ИТ-стартапов	Экономики	нет	

Заведующий кафедрой
экономики
канд.экон.н., доцент


 Зенькова И.В.