

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И СЕТЕВАЯ
ЭКОНОМИКА**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес – информатика

Направленность (профиль): «Электронный бизнес»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Срок обучения: очная форма – 4 года, заочная форма – 4 года 6 мес.

| Вид учебной работы | Трудоемкость, часы (з.е.) | |
|---|------------------------------|------------------|
| | Очная форма | Заочная форма |
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем | 70(1,94) | 14(0,39) |
| 1. Аудиторные занятия, часов всего, в том числе: | 68(1,89) | 12(0,33) |
| • лекции | 34(0,94) | 6(0,17) |
| • практические | 34(0,94) | 6(0,17) |
| Промежуточная аттестация (контактная работа) | 2(0,06) | 2(0,06) |
| 2. Самостоятельная работа студентов, всего | 139(3,86) | 231(6,42) |
| • др. формы самостоятельной работы | 139(3,86) | 231(6,42) |
| 3. Промежуточная аттестация: экзамен | 43(1,19) | 7(0,19) |
| Итого | 252(7) | 252(7) |

Ахмедова А.М. Эффективность информационных систем и сетевая экономика: Рабочая программа дисциплины (модуля). Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2018 г. – 70 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Эффективность информационных систем и сетевая экономика» по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, направленность «Электронный бизнес» составлена Ахмедовой А.М., доцентом кафедры естественных дисциплин, сервиса и туризма Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Бизнес-информатика», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «11» августа 2016 г. № 1002, и учебными планами по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, направленность (профиль) «Электронный бизнес» (год начала подготовки -2018).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры естественных дисциплин, сервиса и туризма Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации от «10» мая 2018 г., протокол № 3.

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 23.05.2018, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 30.05.2018, протокол № 7.

© АНОО ВО ЦС РФ
Российский университет
кооперации Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2018
© Ахмедова А.М., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| 1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля) | 4 |
| 2. Место дисциплины (модуля) в структуре основной образовательной программы | 4 |
| 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)..... | 4 |
| 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы | 5 |
| 5. Содержание дисциплины (модуля)..... | 6 |
| 5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)..... | 6 |
| 5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями) | 7 |
| 5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий..... | 8 |
| 6. Лабораторный практикум | 9 |
| 7. Практические занятия (семинары)..... | 9 |
| 8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)..... | 9 |
| 9. Самостоятельная работа студента | 10 |
| 10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)..... | 11 |
| 11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)..... | 12 |
| 12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля) | 12 |
| 13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)..... | 12 |
| 14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)..... | 13 |
| 15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) | 13 |
| 16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии..... | 14 |
| ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) | 16 |
| 1. Паспорт фонда оценочных средств | 17 |
| 1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины..... | 17 |
| 1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций | 17 |
| 1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции..... | 17 |
| 1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала | 19 |
| 2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации | 21 |
| 2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации | 21 |
| 2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации..... | 26 |
| Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине..... | 28 |
| 2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине | 30 |
| 2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине..... | 30 |
| ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) | 32 |
| 1. Материалы для текущего контроля | 33 |
| Вопросы для проведения опроса..... | 33 |
| Тестовые вопросы..... | 36 |
| Проектная работа..... | 40 |
| 2. Материалы для проведения текущей аттестации..... | 50 |
| Комплект заданий для проведения текущей аттестации №1 | 50 |
| Комплект заданий для проведения текущей аттестации №2 | 70 |

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Эффективность информационных систем и сетевая экономика» является формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков по использованию методов и инструментов для повышения эффективности информационных систем, а также формирование у студентов целостной системы знаний по основам сетевой экономики и концепциям построения, функционирования и развития сетевых институциональных структур.

Задачи дисциплины:

- изучение основных методов повышения эффективности информационных систем и основных элементов сетевой экономики;
- рассмотрение современных методов повышения эффективности информационных технологий в разрезе задач направления «Бизнес-информатика»;
- получение практической подготовки в области сетевой экономики;
- получение практических навыков применения методов повышения эффективности информационных систем;
- выработка навыков анализа проблем и принятия решений в условиях сетевой экономики.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части дисциплин блока Б1 «Дисциплины (модули)»

Для изучения учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

- Вычислительные системы, сети, телекоммуникации (ОПК-1; ОПК-3);
- Управление жизненным циклом информационных систем (ОПК-1; ПК-8);
- Технологии организации продаж информационно-коммуникационной сети "Интернет" (ПК-10);
- Предметно-ориентированные экономические информационные системы (ПК-5).

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующей профессиональной компетенции:

ПК-5 - проведение обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры предприятий.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

| Формируемые компетенции (код компетенции) | Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций | Наименование оценочного средства |
|---|---|----------------------------------|
| ПК-5 | Знать основные методы управления продуктом в области информационных технологий | Опрос Тесты |
| | Уметь управлять продуктом в области информационных технологий | Проектная работа |
| | Владеть методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста их успешности | Контрольная работа |

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

| Вид учебной деятельности | Часов | |
|--|---------|--------------|
| | Всего | По семестрам |
| | | 8 |
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем: | 70 | 70 |
| Аудиторные занятия всего, в том числе: | 68 | 68 |
| Лекции | 34 | 34 |
| Практические занятия | 34 | 34 |
| Промежуточная аттестация (контактная работа) | 2 | 2 |
| 2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе: | 139 | 139 |
| Другие виды самостоятельной работы | 139 | 139 |
| Вид промежуточной аттестации (экзамен) | 43 | 43 |
| ИТОГО: | часов | 252 |
| Общая трудоемкость | зач.ед. | 7 |

заочная форма обучения

| Вид учебной деятельности | Часов | |
|--|---------|-----------|
| | Всего | По курсам |
| | | 1 |
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем: | 14 | 14 |
| Аудиторные занятия всего, в том числе: | 12 | 12 |
| Лекции | 6 | 6 |
| Практические занятия | 6 | 6 |
| Промежуточная аттестация (контактная работа) | 2 | 2 |
| 2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе: | 231 | 231 |
| Другие виды самостоятельной работы | 231 | 231 |
| Вид промежуточной аттестации (экзамен) | 7 | 7 |
| ИТОГО: | часов | 252 |
| Общая трудоемкость | зач.ед. | 7 |

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Информационные системы, их классификация, продвижение на рынке услуг.

Информационный процесс. Информационные системы. Классификация информационных систем. Классификация по масштабу (одиночные ИС, групповые ИС, корпоративные ИС). Классификация по сфере применения. Классификация по способу организации (архитектура файл-сервер, архитектура клиент-сервер, многоуровневая архитектура, интернет/интранет-технологии). Требования, предъявляемые к информационным системам, предназначенных для вывода на рынок и продвижения.

Тема 2. Жизненный цикл информационных систем

Классификация проектов. Основные фазы проектирования информационной системы: концептуальная фаза; подготовка технического предложения; проектирование; разработка; ввод системы в эксплуатацию. Основные процессы жизненного цикла: разработка; эксплуатация; сопровождение. Вспомогательные процессы жизненного цикла. Организационные процессы. Структура жизненного цикла ИС (начальная стадия, стадия уточнения, стадия конструирования, стадия передачи в эксплуатацию). Модели жизненного цикла ИС: каскадная модель; спиральная модель. Поддержка и развитие информационных систем с целью роста их успешности.

Тема 3. Эффективность информационных систем

Пертинентность и релевантность. Критерии и эшелоны выдачи. Полнота и точность поиска. Эффективность автоматизированных информационных систем предназначенных для вывода на рынок, продвижения и развития.

Тема 4. Основные понятия сетевой экономики

Сетевая экономика: определение, сущность, история и предпосылки возникновения. Традиционное предприятие, электронное предприятие, виртуальное предприятие, сетевое предприятие: терминологические проблемы. Законы функционирования сетевой экономики. Отличия электронной коммерции от традиционных форм ведения бизнеса. Предыстория электронной коммерции. Классификация предприятий по степени традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса. Виды электронной коммерции по типам участников. Преимущества и недостатки электронной коммерции. Особенности внедрения электронной коммерции в России.

Интернет и всемирное информационное пространство. Организация сети Интернет. Способы доступа в Интернет. Хостинг. Основные технологии

в сети Интернет.

Тема 5. Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания

Сущность и преимущества сетевых форм ведения бизнеса. Перспективы и проблемы влияния электронной коммерции на рыночную ситуацию. Маркетинговые исследования в Интернете. Продвижение, продажа информационных продуктов в Интернет.

Тема 6. Интеграция предприятия в электронный бизнес

Создание web-сайта предприятия. Продвижение сайта продукта в области информационных технологий в Интернете. PR-мероприятия в Интернете. Модели онлайн-бизнеса предприятия: модель интранета; модель экстранета. Виды моделей экстранета (Модель «Визитная карточка», Модель «Электронный заказ». Модель «Полная автоматизация»). Модель бизнес для бизнеса (B2B). Модели бизнес для потребителя (B2C). Модель полной автоматизации (B2B2C).

Тема 7. Реклама в Интернете. Управление продуктом в области информационных технологий в Интернет.

Баннерная реклама. Текстовая реклама. E-mail-реклама. Стоимость рекламы в Интернете. Эффективность рекламных кампаний в Интернете. Баннерообменные сети. Управление продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, с целью достижения и роста их успешности в Интернет.

Тема 8. Платежные системы в Интернете

Сущность и содержание электронных платежей. Формы расчетов в сети.

Тема 9. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете

Экономические, организационные и маркетинговые параметры оценки эффективности маркетинга в среде интернет. Оценка эффективности продвижения информационных продуктов в сети Интернет. Продвижения информационных продуктов в сети Интернет.

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Эффективность информационных систем и сетевая экономика» формирует ПК-5 компетенцию, необходимую в дальнейшем для формирования компетенций преддипломной практики.

5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

очная форма обучения

| № п/п | Наименование темы дисциплины (модуля) | Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах) | | | |
|-------|---|--|----------------------|------------------------|------------|
| | | Лекции | Практические занятия | Самостоятельная работа | Всего |
| 1. | Информационные системы, их классификация, продвижение на рынке услуг. | 2 | - | 14 | 16 |
| 2. | Жизненный цикл информационных систем | 6 | - | 14 | 20 |
| 3. | Эффективность информационных систем | 4 | 6 | 15 | 25 |
| 4. | Основные понятия сетевой экономики | 6 | - | 16 | 22 |
| 5. | Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания | 2 | 2 | 16 | 20 |
| 6. | Интеграция предприятия в электронный бизнес | 8 | 18 | 16 | 42 |
| 7. | Реклама в Интернете. Управление продуктом в области информационных технологий в Интернет. | 2 | - | 16 | 18 |
| 8. | Платежные системы в Интернете | 2 | 4 | 16 | 22 |
| 9. | Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете | 2 | 4 | 16 | 22 |
| | Итого | 34 | 34 | 139 | 207 |

заочная форма обучения

| № п/п | Наименование темы дисциплины (модуля) | Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах) | | | |
|-------|---|--|----------------------|------------------------|-------|
| | | Лекции | Практические занятия | Самостоятельная работа | Всего |
| 1. | Информационные системы, их классификация, продвижение на рынке услуг. | 1 | - | 24 | 25 |
| 2. | Жизненный цикл информационных систем | - | - | 25 | 25 |
| 3. | Эффективность информационных систем | 2 | 2 | 26 | 30 |
| 4. | Основные понятия сетевой экономики | 1 | - | 26 | 27 |
| 5. | Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания | - | - | 26 | 26 |
| 6. | Интеграция предприятия в электронный бизнес | 2 | 4 | 26 | 32 |
| 7. | Реклама в Интернете. Управление продуктом в области информационных технологий в Интернет. | - | - | 26 | 26 |
| 8. | Платежные системы в Интернете | - | - | 26 | 26 |
| 9. | Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете | - | - | 26 | 26 |

| № п/п | Наименование темы дисциплины (модуля) | Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах) | | | |
|-------|---------------------------------------|--|----------------------|------------------------|------------|
| | | Лекции | Практические занятия | Самостоятельная работа | Всего |
| | Итого | 6 | 6 | 231 | 243 |

6. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления на практике полученных на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

очная форма обучения

| № п/п | Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля) | Тематика практических занятий | Трудоёмкость (час.) |
|--------------|---|---|---------------------|
| 1 | Тема 3. Эффективность информационных систем | Эффективность информационных систем Моделирование рисков инвестиционных проектов в Excel | 6 |
| 2 | Тема 5. Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания | Инструментальная среда сетевой экономики | 2 |
| 3 | Тема 6. Интеграция предприятия в электронный бизнес | HTML, Macromedia Dreamweaver MX 2004, каскадная таблица стилей | 8 |
| | | Создание сайта: Интернет-магазина | 10 |
| 4 | Тема 8. Платежные системы в Интернете | Платежная система Яндекс.Деньги: навыки работы с Интернет.Кошельком | 2 |
| | | Платежная система Яндекс.Деньги: варианты подключения к Интернет-магазину | 2 |
| 5 | Тема 9. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете | Работа над проектом «Оценка экономической эффективности внедрения информационной системы». Защита проектной работы. | 4 |
| Итого | | | 34 |

заочная форма обучения,

| № п/п | Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля) | Тематика лабораторных занятий | Трудоёмкость (час.) |
|--------------|--|--|---------------------|
| 1 | Тема 3. Эффективность информационных систем | Моделирование рисков инвестиционных проектов в Excel | 2 |
| 2 | Тема 6. Интеграция предприятия в электронный бизнес | Создание сайта: Интернет-магазина | 4 |
| Итого | | | 6 |

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

| № п/п | Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля) | Виды самостоятельной работы студента | Оценочное средство |
|-------|--|--|------------------------------------|
| 1. | Информационные системы, их классификация, продвижение на рынке услуг. Рекомендации: обратить внимание на виды классификации информационных систем: по масштабу, по сфере применения, способу организации | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. | Устный опрос |
| 2. | Жизненный цикл информационных систем Рекомендации: обратить внимание на основные фазы проектирования информационной системы и основные процессы жизненного цикла, а также на модели жизненного цикла ИС: каскадная модель; спиральная модель. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. | Устный опрос |
| 3. | Эффективность информационных систем Рекомендации: обратить внимание на методы оценки эффективности автоматизированных информационных систем. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к практическим работам: 1. Эффективность информационных систем 2. Моделирование рисков инвестиционных проектов в Excel | Устный опрос Контрольная работа |
| 4. | Основные понятия сетевой экономики Рекомендации: обратить внимание на законы функционирования сетевой экономики | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. | Устный опрос |
| 5 | Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания Рекомендации: обратить внимание на преимущества сетевых форм ведения бизнеса. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к практической работе: Инструментальная среда сетевой экономики | Устный опрос Контрольная работа |
| 6. | Интеграция предприятия в электронный бизнес Рекомендации: обратить внимание на методы продвижения сайта в Интернете. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к практическим работам: 1. HTML, Macromedia Dreamweaver MX 2004, каскадная таблица стилей 2. Создание сайта: Интернет-магазина | Устный опрос Контрольная работа |
| 7. | Реклама в Интернете. Управление продуктом в области информационных технологий в Интернет. Рекомендации: обратить внимание на способы рекламы в Интернете. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. | Устный опрос |
| 8. | Платежные системы в Интернете Рекомендации: обратить внимание на формы расчетов в сети, методы использования платежных систем.. | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к практическим работам: | Устный опрос Контрольная работа |

| № п/п | Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля) | Виды самостоятельной работы студента | Оценочное средство |
|-------|---|--|----------------------------------|
| | | 1. Платежная система Яндекс.Деньги: навыки работы с Интернет.Кошельком 2. «Платежная система Яндекс.Деньги: варианты подключения к Интернет-магазину» | |
| 9. | Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете Рекомендации: обратить внимание на экономические, организационные и маркетинговые параметры оценки эффективности маркетинга в среде Интернет | Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к проектной работе: | Устный опрос Проектная работа |

10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы по дисциплине используется следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература

1. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947029>

б) дополнительная литература:

1. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учебник / Ю.Д. Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411654>

2. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 414 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/701950>

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература

2. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947029>

б) дополнительная литература:

1. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учебник / Ю.Д. Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411654>

2. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 414 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/701950>

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/>- База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - b. Windows 8
2. Система тестирования INDIGO.
3. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО

4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

5. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

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

Дисциплина «Эффективность информационных систем и сетевая экономика» состоит из 9 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы эффективности информационных систем и сетевой экономики. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования компетенций и практических навыков со студентами бакалавриата проводятся практические занятия. На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент бакалавриата может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины (модуля):

- а) для текущей успеваемости: опрос, тесты, выполнение и защита проектной работы, контрольная работа;
- б) для самоконтроля обучающихся: тесты;
- в) для промежуточной аттестации: вопросы для экзамена.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика», оценка возможных последствий и контроль над исполнением» используются следующие образовательные технологии:

- 1) лекции с использованием интерактивных технологий (презентаций).
- 2) проведение практико-ориентированных занятий (лабораторные работы)

| № | Занятие в интерактивной форме | Количество часов по очной форме | | Количество часов по заочной форме | |
|---|---|---------------------------------|----------|-----------------------------------|----------|
| | | Лекция | Практич. | Лекция | Практич. |
| 1 | Тема 3. Эффективность информационных систем Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) | 2 | - | 2 | - |
| 2 | Тема 9. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - защита проекта | 2 | 4 | - | - |
| | Итого | 4 | 4 | 2 | - |

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И СЕТЕВАЯ
ЭКОНОМИКА**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность: «Электронный бизнес»

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

| Индекс | Формулировка компетенции |
|--------|--|
| ПК-5 | проведение обследования деятельности и ИТ-инфраструктуры предприятий |

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

1.2.1. Компетенция ПК-5 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

ИТ-инфраструктура предприятия

Предметно-ориентированные экономические информационные системы

Производственная практика. Преддипломная практика

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

| № | Код контролируемой компетенции | Контролируемые темы дисциплины | Наименование оценочного средства |
|---|--------------------------------|--|--|
| 1 | ПК-5 | Информационные системы, их классификация, продвижение на рынке услуг. Жизненный цикл информационных систем Эффективность информационных систем Основные понятия сетевой экономики Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания Интеграция предприятия в электронный бизнес Реклама в Интернете. Управление продуктом в области информационных технологий в Интернет. Платежные системы в Интернете Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия в Интернете | Опрос Тесты Проектная работа Контрольная работа |

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, лабораторных работ,

– степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении лабораторных работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

– суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала

| Компетенции | Показатели оценивания | Критерии оценивания компетенций | | | | Итого: |
|---------------------------------|---|---|--|--|--|--------|
| | | Высокий (верно и в полном объеме) 5 б. | Средний (с незначительными замечаниями) 4 б. | Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б. | Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) – 2 б. | |
| <i>Теоретические показатели</i> | | | | | | |
| ПК-5 | Знает основные методы управления продуктом в области информационных технологий <hr/> Опрос, тесты | Верно, и в полном объеме знает основные методы управления продуктом в области информационных технологий | С незначительными замечаниями знает основные методы управления продуктом в области информационных технологий | На базовом уровне, с ошибками знает основные методы управления продуктом в области информационных технологий | Не знает основные методы управления продуктом в области информационных технологий | 5 |
| <i>Практические показатели</i> | | | | | | |
| ПК-5 | Умеет управлять продуктом в области информационных технологий <hr/> Проектная работа | Верно, и в полном объеме может управлять продуктом в области информационных технологий | С незначительными замечаниями может управлять продуктом в области информационных технологий | На базовом уровне, с ошибками может управлять продуктом в области информационных технологий | Не может управлять продуктом в области информационных технологий | 5 |
| <i>Владеет</i> | | | | | | |
| ПК-5 | Владеет методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью | Верно, и в полном объеме владеет методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий посредством | С незначительными замечаниями владеет методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий | На базовом уровне, с ошибками владеет методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий | Не владеет методологическими подходами к управлению продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, | 5 |

| Компетенции | Показатели оценивания | Критерии оценивания компетенций | | | | Итого: |
|-------------|--|--|---|--|---|--------|
| | | Высокий (верно и в полном объеме) 5 б. | Средний (с незначительными замечаниями) 4 б. | Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б. | Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) – 2 б. | |
| | достижения, поддержания и роста их успешности <hr/> Контрольная работа | вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста их успешности | посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста их успешности | посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста их успешности | продвижения, продаж, поддержки, развития и вывода с рынка с целью достижения, поддержания и роста их успешности | |
| | | | | | Владеет | 15 |

Шкала оценивания:

| Оценка | Баллы | Уровень сформированности компетенции |
|---------------------|-----------|--------------------------------------|
| отлично | 13-15 | высокий |
| хорошо | 11-12 | хороший |
| удовлетворительно | 8-9 | достаточный |
| неудовлетворительно | 7 и менее | недостаточный |

2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

Вопросы к экзамену:

1. Информационный процесс.
2. Информационные системы.
3. Классификация информационных систем.
4. Классификация ИС по масштабу (одиночные ИС, групповые ИС, корпоративные ИС).
5. Классификация ИС по сфере применения.
6. Классификация ИС по способу организации (архитектура файл-сервер, архитектура клиент-сервер, многоуровневая архитектура, интернет/интранет-технологии).
7. Требования, предъявляемые к информационным системам, предназначенных для вывода на рынок и продвижения.
8. Классификация проектов.
9. Основные фазы проектирования информационной системы: концептуальная фаза; подготовка технического предложения; проектирование; разработка; ввод системы в эксплуатацию.
10. Основные процессы жизненного цикла: разработка; эксплуатация; сопровождение.
11. Вспомогательные процессы жизненного цикла.
12. Организационные процессы.
13. Структура жизненного цикла ИС (начальная стадия, стадия уточнения, стадия конструирования, стадия передачи в эксплуатацию).
14. Каскадная модель жизненного цикла ИС
15. Спиральная модель жизненного цикла ИС.
16. Поддержка и развитие информационных систем с целью роста их успешности.
17. Пертинентность и релевантность.
18. Критерии и эшелоны выдачи.
19. Полнота и точность поиска.
20. Эффективность автоматизированных информационных систем предназначенных для вывода на рынок, продвижения и развития.
21. Сетевая экономика: определение, сущность, история и предпосылки возникновения.
22. Традиционное предприятие, электронное предприятие, виртуальное предприятие, сетевое предприятие: терминологические проблемы.
23. Законы функционирования сетевой экономики.
24. Отличия электронной коммерции от традиционных форм ведения

бизнеса.

25. Предыстория электронной коммерции.
26. Классификация предприятий по степени традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса.
27. Виды электронной коммерции по типам участников.
28. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
29. Особенности внедрения электронной коммерции в России.
30. Интернет и всемирное информационное пространство.
31. Организация сети Интернет.
32. Способы доступа в Интернет. Хостинг.
33. Основные технологии в сети Интернет.
34. Сущность и преимущества сетевых форм ведения бизнеса.
35. Перспективы и проблемы влияния электронной коммерции на рыночную ситуацию.
36. Маркетинговые исследования в Интернете.
37. Продвижение, продажа информационных продуктов в Интернет.
38. Создание web-сайта предприятия.
39. Продвижение сайта продукта в области информационных технологий в Интернете.
40. PR-мероприятия в Интернете.
41. Модели онлайн-бизнеса предприятия: модель интранета; модель экстранета.
42. Виды моделей экстранета (Модель «Визитная карточка», Модель «Электронный заказ». Модель «Полная автоматизация»).
43. Модель бизнес для бизнеса (B2B).
44. Модели бизнес для потребителя (B2C). Модель полной автоматизации (B2B2C).
45. Баннерная реклама в Интернет.
46. Текстовая реклама в Интернет.
47. E-mail-реклама в Интернет.
48. Стоимость рекламы в Интернете.
49. Эффективность рекламных кампаний в Интернете.
50. Баннерообменные сети
51. Управление продуктом в области информационных технологий посредством вывода на рынок, продвижения, продаж, с целью достижения и роста их успешности в Интернет.
52. Сущность и содержание электронных платежей.
53. Формы расчетов в сети.
54. Экономические, организационные и маркетинговые параметры оценки эффективности маркетинга в среде интернет.
55. Оценка эффективности продвижения информационных продуктов в сети Интернет.

Типовые контрольные задания:

1. На основании выбранной идеи бизнеса сделать обзор интернет-магазина по существующей тематике и подготовить маркетинговый план продвижения «своего» Интернет-магазина в местных условиях.

2. Разработайте обоснование внедрения в вашем бизнесе CRM-системы с учетом возможного использования Call-центра.

3. Разбор XML – файла и заполнение таблиц в БД соответствующей структуры на основе данных.

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Экстранет-это..

- а) Корпоративные сети на стыке нескольких фирм.
- б) Корпоративные сети внутри одной фирмы.
- в) Глобальные пользовательские сети.
- г) Распределительные сети.

2. Какие платежные системы вы знаете?

- а) Кредитные карточки, расчетные счета.
- б) Кредитные карточки, цифровые наличные, виртуальный счет.
- в) Цифровые наличные и виртуальные счета.
- г) Виртуальные счета и виртуальные наличные.

3. Форма бизнеса, при которой все стороны деловых отношений, включая продажи, маркетинг, финансовый анализ, платежи, поиск сотрудников, поддержку клиентов и партнеров, перенесены в интернет- это

...

- а) электронный бизнес
- б) офшорный бизнес
- в) деловой бизнес

4. В какой из видов экономики преимущество первых измеряется месяцами

- а) индустриальная экономика
- б) интернет- экономика
- в) постиндустриальная экономика

5. К стратегиям создания новых электронных товаров можно отнести:

- а) дорогие товары
- б) принципиальные новшества
- в) расширение существующих товарных линий
- г) более дешевые товары

6. ... относится к многоплатформенным СУБД для информационных систем ЭК

- а) MySQL
- б) Oracle в. Sybase г. DB2
- в) MSSQL
- г) Access

7. Идентификационные данные могут храниться ...

- а) на сервере сессий
- б) на браузере в СУБД
- в) на сервере приложений
- г) конфигурации веб сервера

8. Жизненный цикл ПО по методологии RAD состоит из четырех фаз:

- а) фаза анализа и планирования требований;
- б) фаза проектирования;
- в) фаза построения;
- г) фаза внедрения;

9. Непрерывный процесс, начинающийся с момента принятия решения о создании информационной системы и заканчивающийся в момент полного изъятия ее из эксплуатации:

- а) Жизненный цикл ИС;
- б) Разработка ИС;
- в) Проектирование ИС

10. Какой сектор представляет собой широкий спектр взаимоотношений между корпорациями

- а) розничный сектор
- б) сектор B2B
- в) сектор B2C

11. Сущность электронного рынка

- а) закон спроса и предложения
- б) информационный обмен
- в) рост инфляции

12. Электронная торговая площадка, где цена регулируется спросом и предложением

и может существенно меняться – это:

- а) Каталог on-line
- б) Аукцион
- в) Биржа
- г) Сообщество

13. Уровень зрелости электронных платёжных систем определяют следующие требования

- а) конфиденциальность
- б) целостность информации
- в) идентификация

14. Эти типы электронных площадок создаются крупными продавцами, которые играют активную роль менеджеров торговых площадок

- а) Площадки, управляемые покупателями
- б) Площадки, управляемые продавцами
- в) Площадки, управляемые третьей стороной

15. Платформой протокола безопасных электронных сделок (защита электронной

подписью) пользуются

- а) Банки
- б) промышленные предприятия
- в) учебные организации

Литература для подготовки к экзамену:

а) основная литература

1. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : учебник / Л.В. Лapidус. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 479 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947029>

б) дополнительная литература:

1. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учебник / Ю.Д. Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411654>

2. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование : монография / С.А. Дятлов, В.П. Марьяненко, Т.А. Селищева. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 414 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/701950>

Промежуточная аттестация

2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность: «Электронный бизнес»

Дисциплина: «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Классификация ИС по масштабу (одиночные ИС, групповые ИС, корпоративные ИС).
2. На основании выбранной идеи бизнеса сделать обзор интернет-магазина по существующей тематике и подготовить маркетинговый план продвижения «своего» Интернет-магазина в местных условиях.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

1. Структура жизненного цикла ИС (начальная стадия, стадия уточнения, стадия конструирования, стадия передачи в эксплуатацию)
2. Разработайте обоснование внедрения в вашем бизнесе CRM-системы с учетом возможного использования Call-центра.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

1. Классификация предприятий по степени традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса.
2. Разбор XML – файла и заполнение таблиц в БД соответствующей структуры на основе данных.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

1. Модели онлайн-бизнеса предприятия: модель интранета; модель экстанета.
2. На основании выбранной идеи бизнеса сделать обзор интернет-магазина по существующей тематике и подготовить маркетинговый план продвижения «своего» Интернет-магазина в местных условиях.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

1. Экономические, организационные и маркетинговые параметры оценки эффективности маркетинга в среде интернет.
2. Разработайте обоснование внедрения в вашем бизнесе CRM-системы с учетом возможного использования Call-центра.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения экзамена по дисциплине

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность: «Электронный бизнес»
Дисциплина: «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

Тестовые задания для проверки уровня обученности **ЗНАТЬ:**

1. Одно из основных отличий сетевой формы от традиционной заключается в:

- а) политических ориентациях ее участников.
- б) этических или целостных ориентациях ее участников.
- в) эстетических ориентациях ее участников.
- г) нормированных ориентациях ее участников.

2.

Инtranет – это ...

- а) гипертекстовая база данных
- б) внутренняя корпоративная сеть в. локальная сеть
- в) региональная сеть

3. Какой сектор представляет собой широкий спектр взаимоотношений между корпорациями

- а) розничный сектор
- б) сектор B2B
- в) сектор B2C

4. Изучение рынка для размещения продукта, определения цены, вероятных покупателей и выработки способов общения с последними –это ...

- а) маркетинг;
- б) менеджмент;
- в) экономика;
- г) предпринимательство

5. Сайты данного типа содержат каталоги товаров с указанием их цены и характеристик

- а) визитка
- б) каталог
- в) электронный магазин

Тестовые задания для проверки уровня обученности **УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:**

1. Какой атрибут тэга BODY позволяет задать цвет фона страницы?
- а) color
 - б) background
 - в) set
 - г) bgcolor

2. Пример кода: H1 {color: black;}

Этот CSS-код определяет цвет "black" для всех элементов <h1>. Что надо добавить в таблицу стилей, чтобы определить цвет "white" только для элемента <h1> с атрибутом class="w1"

- а) h1.w1 {color: white;}
- б) h1.black {color: white;}
- в) h1 {color: black; color: white;}
- г) h1 {color: white;}
- д) h1#w1 {color: white;}

3. Публикация сайта – это ...

- а) отправка ссылки на сайт в WWW
- б) отправка ссылки на сайт в ООН
- в) размещение сайта на Web-сервере провайдера
- г) привлечение людей к просмотру сайта

4. Функции платежных систем, как правило, сводятся к следующему:

- а) открытие и ведение виртуальных счетов клиентов
- б) предоставление клиентам возможности пополнить свои виртуальные счета различными способами
- в) предоставление клиентам возможности вывода денег из платежной системы на банковские счета, в наличной форме
- г) осуществление транзакций (переводов) между счетами клиентов
- д) обеспечение безопасности счетов

5. Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?

- а) Почта
- б) Электронная почта
- в) Не один из перечисленных
- г) Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)

- д) Собственная служба доставки
- е) Все перечисленные

2.3. Критерии оценки для проведения экзамена по дисциплине

После завершения тестирования на экзамене на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации экзамен, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на экзамене (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 86 до 100 баллов – «отлично»;
- с 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- с 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

- до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
- до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
- до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И СЕТЕВАЯ
ЭКОНОМИКА**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика
Направленность: «Электронный бизнес»

1. Материалы для текущего контроля

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Вопросы для проведения опроса

по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

1. Сетевая экономика: определение, основные тенденции развития
2. Виды ордеров при совершении сделки электронной торговли (в области интернет-трейдинга)
3. Принципы функционирования и развития сетевой экономики
4. Основные компоненты CRM-решения. Business Intelligence
5. Характеристика информации как продукта и предмета труда
6. Электронная торговля финансовыми инструментами: принципы работы пользовательских интерфейсов приложений, основанных на технологиях «тонкого клиента» и «толстого клиента».
7. Элементы информационных правоотношений
8. Электронная торговля финансовыми инструментами: основная архитектура систем электронной торговли (уровни).
9. Характеристика рынка информационных услуг и продуктов
10. Модель создания удовлетворенности потребителя средствами электронного маркетинга
11. Факторы, определяющие значение Интернета для бизнеса
12. Методы управления эффективностью маркетинга. Система управления эффективностью маркетинга
13. Основные векторы инновационного развития концепций и методов управления маркетингом. Изменение маркетингового сценария с развитием электронного бизнеса
14. Концепция Web 2.0 – основные принципы, характеристики, технологические аспекты
15. Современные тенденции в развитии Интернета
16. Корпоративные системы электронной коммерции
17. «Электронный бизнес» (e-business), «электронная коммерция» (e-commerce) и электронный маркетинг (e-marketing) - определения, основные отличия.
18. Семантическая паутина – принципы функционирования, тенденции развития

19. Электронные торговые площадки (определения, основные участники, задачи, конкурентные преимущества использования).
Продвижение, продажа информационных продуктов в Интернет.
20. Типы компаний по отношению к электронному бизнесу
21. Варианты ведения бизнеса в сети Интернет
22. Комплекс электронного маркетинга. Товарные решения электронного бизнеса
23. Электронный рынок: определение, участники, типы рынков.
24. Комплекс электронного маркетинга. Ценообразование в сети Интернет
25. Основные формы взаимодействия участников электронного рынка
26. Информационная безопасность в Интернете: классификация угроз.
27. Электронные торговые площадки
28. Информационная безопасность в Интернете: технологии защиты.
29. Корпоративный веб-сайт: определение, типы, назначение.
30. Сравнение секторов B2B и B2C по выделенным критериям
31. Корпоративный портал: определение, цель создания, основные задачи.
32. Сегментация B2B рынка с учетом ценообразования.
33. Маркетинговые информационные системы. Структура маркетинговой информационной системы
34. Развитие электронного бизнеса в России
35. Инструменты электронного бизнеса
36. Комплекс электронного маркетинга. Интернет как канал распределения
37. Преимущества внедрения корпоративного портала
38. Классификация компаний, использующих электронный маркетинг
39. Определение понятия «электронный маркетинг». Объект и субъект маркетинговой деятельности на электронном рынке. Процесс управления маркетингом на электронном рынке
40. Основные этапы создания сайта (портала), предназначенного для продвижения информационных продуктов и услуг.
41. Торговые интернет-системы: виды, функциональность, назначение.
42. Отличительные особенности интернет-трейдинга. Отрицательные и положительные стороны интернет-трейдинга.
43. Этапы развития корпоративного портала
44. Комплекс электронного маркетинга. Маркетинговые коммуникации в Интернете. Реклама.
45. Схема организации корпоративного портала.
46. Особенности психологии электронного трейдинга
47. Уровни управления маркетингом на основе интегрированных информационных систем. Замкнутый цикл управления
48. Информационная безопасность в Интернете: технологии защиты.
49. Маркетинговые информационные системы. Структура маркетинговой информационной системы

50. Типы решений в области электронной коммерции
51. Поддержка процессов управления компанией на различных уровнях с помощью интегрированных информационных систем (схема)
52. Классификация систем электронной коммерции по уровню реализации, масштабу внедрения, технологии построения, размещению аппаратно-программных ресурсов
53. Продвижение сайта продукта в области информационных технологий в Интернете.
54. Теория и практика интернет-трейдинга: фундаментальный и технический анализ.
55. Стимулирование сбыта в Интернете.
56. Современные методы и средства электронной торговли на финансовых рынках (интернет-трейдинг)
57. Работа с клиентом с помощью веб-сайта компании
58. Электронные торговые площадки (определения, основные участники, задачи, конкурентные преимущества использования)
59. Маркетинговые стратегии компаний в Интернете
60. Основные модели торговых интернет-систем
61. Электронный маркетинг в России.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно и в полном объеме ответил на все поставленные вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он ответил на все поставленные вопросы с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы на базовом уровне, с ошибками, которые при дополнительных вопросах исправил;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы с большим количеством ошибок или ответил неправильно.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Тестовые вопросы

по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

1. Классификация информационных систем по способу организации не включает в себя один из перечисленных пунктов:

- а) Системы на основе архитектуры файл – сервер;
- б) Системы на основе архитектуры клиент – сервер;
- Системы на основе многоуровневой архитектуры;
- в) Системы на основе интернет/интранет – технологий;
- г) Корпоративные информационные системы.

2. Как называется классификация, объединяющая в себе системы обработки транзакций; системы поддержки принятия решений; информационно-справочные системы; офисные информационные системы:

- а) По сфере применения;
- б) По масштабу;
- в) По способу организации

3. Определение информационной услуги

- а) получение и предоставление в распоряжение пользователя информационных б) продуктов
- в) получение и предоставление в распоряжение пользователя справочных продуктов
- г) предоставление в распоряжение пользователя информационных продуктов
- д) получение информационных продуктов

4. Какие новые понятия возникли в связи с информатизацией нашей жизни?

- а) электронные приборы
- б) электронные деньги
- в) электронные гитары
- г) электронная сделка

5. Модель интранета представляет собой ...

а) создание сети, которая благодаря использованию доступа к сети Интернет позволяют связать в единую цепочку поставщика — производителя и производителя — потребителя

б) создание и использование внутренней единой информационной сети предприятия, доступ к информационным ресурсам защищен от внешнего мира специальными средствами

в) создание сети, доступ к которой возможен не только со стороны сотрудников предприятия, но и из внешнего мира

6. Жизненный цикл продукта в условиях сетевой экономики ...

а) никогда не достигает зрелости

б) стремится к достижению зрелости

в) не стремится к достижению зрелости

г) стремится к достижению зрелости, переходя в стадию старения

7. Сектор сетевой экономики, ориентированный на создание приложений для мобильных устройств (сотовых телефонов, коммуникаторов, КПК) в настоящее время ...

а) теряет свою актуальность

б) является сомнительным вариантом для капиталовложений

в) является перспективным полем для капиталовложений

г) находится в состоянии застоя

8. С точки зрения пользователя Интернет можно рассматривать как

а) мощное глобальное средство обмена информацией;

б) прямой доступ к документам;

в) компьютерную локальную сеть;

г) онлайн площадку для торговли

9. ... могут выступать в качестве «клиентских» источников бизнес информации для информационных систем ЭК

а) СУБД

б) Сервера приложений

в) Платёжные интернет системы

г) Объекты HTML страницы

10. Что является низкочастотными вариантами вхождения в сетевой рынок?

а) электронная витрина и электронный магазин.

б) электронная витрина, электронный магазин и аренда виртуального торгового пространства.

в) интернет – технологии и аренда виртуального пространства.

г) электронная витрина и электронная конкуренция.

11. Набор информационных блоков и инструментов для взаимодействия с одним или несколькими сегментами рынка

- а) Web- сайт
- б) каталог
- в) визитка

12. Сайты этого типа состоят из нескольких страниц, содержащих информацию, наиболее востребованную клиентами: общие сведения о фирме, прайс-листы, контактные телефоны,

- а) план проезда
- б) визитка
- в) каталог
- г) электронный магазин

13. ...- это не просто создание онлайн-буклета или электронного магазина, за всем этим должны стоять отлаженные технологии работы с клиентами, и все должно базироваться на наработанном ранее опыте, бизнес-процессах и инфраструктуре их обслуживания

- а) интернет- коммерция;
- б) электронный маркетинг;
- в) менеджмент;
- г) предпринимательство

14. Какое из правил не относится к правилам маркетинга в Интернете?

- а) Непрошенная электронная почта не поощряется;
- б) Реклама разрешена в любых размерах и в любом месте;
- в) Мероприятия по продвижению товаров и прямая продажа разрешены, но лишь при условии полной открытости;
- г) Коммуникационное программное обеспечение Интернет никогда не должно выполнять скрытых функций

15. Электронный консалтинг представляет собой вид электронного бизнеса, который ...

а) включает профессиональные консультации клиентов по электронной почте, предоставление справок от информационных служб, проведение различных опросов в Интернет и т. д.

б) использует Интернет как основное средство коммуникации, благодаря которому клиенты могут не только получать необходимую информацию, но и осуществлять заказы, производить оплату и даже получать некоторые виды продукции

в) представляет собой систему расчетов, заключения контрактов и перевода денег с помощью средств электронной коммуникации

Критерии оценки:

Студент аттестован, если правильно ответил более чем на 10 вопросов.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Проектная работа

по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

Цель проектной работы в среде MS Excel провести оценку экономической эффективности внедрения ИС методом дисконтирования.

Исходные данные:

В Казанской государственной картинной галерее внедряется информационная система учета художественных ценностей.

Объект автоматизации - отдел учета Казанской государственной картинной галереи.

После внедрения разрабатываемой информационной системы сотрудники музея смогут в более короткие сроки осуществлять отбор предметов для выставки; рукописное оформление учетных документов и карточек на предметы заменится их электронными вариантами; сотрудники музея смогут более рационально использовать свое рабочее время.

Оценка отрицательных денежных потоков

Инвестиции в проект будут складываться из следующих составляющих:

1. затраты приобретение лицензионного ПО;
2. затраты на разработку проекта.

Работа информационной системы возможна в двух вариантах: файловом и клиент-серверном.

Для **файлового** варианта потребуется следующее ПО:

- платформа 1С:Предприятие 8.1;

Поскольку технологическая платформа распространяется не отдельно, а только в составе прикладного решения, то пользователю будет необходимо приобрести любое прикладное решение профессиональной версии. Наименьшую стоимость имеет ПП «1С: Бухгалтерия 8» - 9 900 (руб.).

- клиентские лицензии;

Основные поставки продуктов системы «1С:Предприятие 8», содержащие программную часть (технологическую платформу) и прикладные решения для автоматизации различных задач управления и учета (конфигурации), выпускаются в виде однопользовательских продуктов.

В комплект основной поставки входит дистрибутив на CD-ROM, комплект документации, однопользовательский ключ защиты от несанкционированного доступа (ключ защиты) для порта USB, Лицензионное соглашение, разрешающее использование программного продукта на одном компьютере, и другие материалы. Для использования продуктов системы «1С:Предприятие» на двух и более компьютерах в пределах одной локальной вычислительной сети требуется приобретение дополнительных лицензий. Фирмой «1С» выпускаются дополнительные лицензии на 1, 5, 10, 20 и 50 рабочих мест, необходимое пользователю количество рабочих мест складывается из этих лицензий.

Стоимость лицензий следующая:

- на 1 рабочее место - 4 750 (руб.);
- на 5 рабочих мест - 15 950 (руб.);
- на 10 рабочих мест - 31 200 (руб.);
- на 50 рабочих мест - 139 800 (руб.);
- на 100 рабочих мест - 272 000 (руб.).

Исходя из того, что клиентские лицензии можно будет докупить в случае необходимости, то будет достаточно 5 лицензий.

Таким образом, для файлового варианта работы системы затраты могут составить ___?___ (руб.).

С другой стороны, в ассортименте продаж фирмы 1С есть такой продукт как «1С:Бухгалтерия 8. Комплект на 5 пользователей» стоимостью 19 950 руб.

Поскольку комплекты ПО равнозначны, то в качестве затрат на ПО при файловом варианте работы системы примем менее дорогой вариант стоимостью ___?___ руб.

Для **клиент-серверного** варианта потребуется следующее ПО:

- платформа 1С:Предприятие 8.1 и клиентские лицензии- ___?___ (руб.);
- лицензия на сервер 1С:Предприятие - 37 500 (руб.);
- СУБД PostgreSQL - 0 (руб.)

Таким образом, для клиент-серверного варианта затраты составят ___?___ (руб.).

В затраты на создание ИС входят затраты на выполнение следующих задач:

| Название задачи | Длительность | Названия ресурсов |
|--|------------------|--------------------|
| ИС учета художественных ценностей | 107 дней | |
| Исследование предметной области | 15 дней | |
| Изучение «Инструкции по учету и хранению музейных ценностей». Определение основных сущностей, документов, отчетов. | 6 дней | Дипломник |
| Поиск и сравнение функционала существующих аналогов | 3 дней | Дипломник |
| Составление первичных требований к системе | 3 дней | Дипломник |
| Определение целей и задач проектирования | 3 дней | Дипломник |
| Выбор и обоснование проектных решений | 5 дней | Дипломник |
| Проектирование | 19 дней | |
| Определение назначения системы | 3 дней | Дипломник |
| Составление требований к системе | 3 дней | Дипломник |
| Определение входных и выходных данных | 3 дней | Дипломник |
| Определение функционального обеспечения | 4 дней | Дипломник |
| Определение информационного обеспечения | 3 дней | Дипломник |
| Определение компьютерно- сетевого обеспечения | 3 дней | Дипломник |
| Разработка | 16,5 дней | |
| Установка 1С.Предприятие 8. Настройка. Создание информационной базы | 0,5 дней | Программист |
| Создание констант. Создание объектов "Справочник". Разработка диалоговых форм | 3 дней | Программист |
| Создание объектов "Документ". Разработка диалоговых форм | 3 дней | Программист |
| Разработка печатных форм справочников и документов | 3 дней | Программист |
| Разработка выходных форм | 3 дней | Программист |
| Разработка пользовательского интерфейса | 2 дней | Программист |
| Создание ролей. Назначение прав | 2 дней | Программист |
| Тестирование и отладка | 2,5 дней | |
| Тестирование на контрольном примере. Отладка | 2 дней | Программист |
| Создание дистрибутива системы | 0,5 дней | Программист |
| Написание пояснительной записки | 27 дней | |
| Написание Главы 1 (Аналитическая часть) | 4 дней | Дипломник |
| Написание Главы 2 (Практическая часть) | 4 дней | Дипломник |
| Написание Главы 3 (Обоснование экономической эффективности) | 5 дней | Дипломник |
| Написание Главы 4 (Обеспечение эргономики рабочего места) | 5 дней | Дипломник |
| Написание Заключения. Оформление приложений | 5 дней | Дипломник |
| Подготовка презентации | 4 дней | Дипломник |
| Опытное тестирование | 15 дней | |
| Установка ИС. Обучение | 3 дней | Дипломник |
| Опытная эксплуатация | 12 дней | Представитель зака |

Стоимость разработки проекта будет складываться из общей стоимости работы ресурсов.

Для ресурсов назначим следующую стоимость работы:

- дипломник - 0 руб./день;
- программист - 600 руб./день;
- представитель заказчика - 0 руб./день.

Таким образом, стоимость разработки составит ___?___ (руб.).

К стоимости разработки проекта следует прибавить величину социальных отчислений, которую заплатит заказчик проекта. Ставки отчислений в социальные фонды (Пенсионный и Фонд обязательного медицинского страхования) с 01.01.2011 составляют 34 %.

Таким образом, суммарные затраты на файловый вариант работы системы составит ___?___ руб.

Затраты на клиент-серверный вариант работы системы составит ___?___ руб.

Поскольку файловый вариант работы системы предполагает возможный переход к клиент-серверному (без какой-либо потери данных), то в качестве отрицательных денежных потоков примем затраты на файловый вариант работы, т.е. ___?___ руб.

Оценка положительных денежных потоков

Положительные денежные потоки предполагается получить за счет увеличения количества дней работы музея. В настоящее время музей работает 4 дня в неделю (со вторника по пятницу) (т.е. в среднем 16 дней в месяц). По понедельникам в музее проводится работа по подготовке новых выставок. Поскольку внедряемая информационная система позволит сократить время на отбор необходимых предметов для организации выставки, то каждый месяц музей сможет работать на два дня больше. Рассчитаем возможный доход за день.

За предыдущий год музей посетило 22,5 тыс. человек, из них 12,2 тыс. чел. (54%) - индивидуально (в т.ч. по льготным билетам - 2,7 тыс. чел. (22%)) и 10,3 тыс. чел. (46%) - в составе экскурсий (в т.ч. 5,2 тыс. чел. - по льготным билетам (50,5%)). Стоимость билета составляет 50 руб. - для взрослого и 30 руб. - для льготника. Стоимость экскурсий - 200 руб. для группы взрослых людей и 100 руб. - для группы детей (в стоимость экскурсии не входит стоимость билетов).

Среднее количество посетителей за один день работы музея составляет: ___?___ руб.

Из 117 человек 63 (54%) посетят музей индивидуально, 54 (46%) - в составе группы (экскурсия).

Из 63 человек, которые посетят музей индивидуально, 49 человек (78%) купят взрослый билет, 14 (22%) - льготный. Т.о., доход от индивидуального посещения музея в день составит: ___?___ руб.

Из 54 человек, которые посетят музей в составе группы (экскурсия), 27 человек (49,5%) купят взрослый билет, и 27 (50,5%) - льготный. Учитывая, что обычно группа состоит из 10-15 человек, то к доходу от продажи билетов прибавим стоимость двух экскурсий для взрослых людей и двух - для детей. Таким образом, получим: ___?___ руб.

Суммируя доход в день от индивидуального посещения музея и проведения экскурсий, получаем: ___?___ руб.

За год получим: ___?___ руб.

Таким образом, положительные потоки от внедрения проекта составят ___?___ руб. в год.

Поскольку доходы от выставочной деятельности музеев не облагаются налогом на прибыль, то этот налог не учитываем.

Расчет показателей

Использование системы рассчитано на 5 лет.

Ставку рефинансирования примем равной 8,25%
[<http://www.buh.ru/info-13>].

Темп инфляции примем равным 8,8% в год.
[<http://rus.ruvr.ru/2011/02/19/45073233.html>].

Рассчитайте чистый приведенный доход NPV.

NPV = ___?___ руб.

Принесет ли прибыль внедрение данного проекта?

Определите срок окупаемости инвестиций PP.

PP = ___?___ лет.

За сколько лет и месяцев окупится проект?

Определим индекс доходности инвестиций PI.

PI = ___?___ руб.

Каждый вложенный в проект рубль окупит себя (?) и принесет еще ___?___ руб.

Определите внутреннюю норму доходности проекта IRR.

IRR = ___?___ %.

Запас прочности проекта составляет ___?___ %.

Для того, чтобы проект стал невыгодным учетная ставка должна увеличиться на ___?___ % относительно ее текущего значения.

Теоретические сведения

Под понятием «оценка экономической эффективности ИС» понимается процесс, включающий в себя понимание, определение и измерение того, насколько полезным в экономическом плане является или явилось внедрение ИС для предприятия. При этом экономическая полезность рассматривается обычно как денежный эквивалент того, насколько изменились доходы/расходы предприятия в результате инвестирования в ИС.

Под методом оценки эффективности ИС подразумевается способ или набор средств проведения полной оценки ИС. Они могут состоять как из формальных, так и из неформальных процедур, при этом под

неформальными понимаются не основанные на цифровых данных, быстрые, преимущественно субъективные процедуры оценки, а под формальными - более объективные, рациональные, базирующиеся на недвусмысленных данных механизмы оценки.

Как известно, внедрение современных информационных технологий - дело дорогостоящее. Функционирование компаний в рыночной среде требует как минимум анализа экономических последствий, а еще лучше - оценки экономической эффективности того или иного шага преобразования системы управления компанией.

Оценка экономической эффективности ИС - сложная и трудоемкая работа, требующая не только технических, но и экономических навыков. Только сочетание этих двух составляющих может привести к достоверному результату проводимого анализа.

Продвижение на рынке ИС в условиях современной конкуренции невозможно без предоставления результатов оценки ожидаемой эффективности системы. Кроме того, существующая статистическая оценка успешности внедрения систем управления предприятием характеризуется неудачей внедрения от 40 до 70 % случаев.

Специалисты в области разработки, внедрения и сопровождения ИС должны обладать навыками проведения предварительной экспертизы проекта. Они должны уметь вести постоянный мониторинг системы на соответствие внедряемых технологий стратегии развития предприятия. Процесс соизмерения затрат и достигаемого за их счет эффекта должен быть именно «процессом», то есть итерационной процедурой, проводимой на протяжении всего этапа разработки и внедрения проекта, результат которой способен повлиять на дальнейшее продолжение проекта.

Существуют следующие этапы оценки экономической эффективности информационной системы:

- традиционная оценка эффективности как соотношение затрат и результатов;
- расчет совокупной стоимости владения информационной системой;
- оценка внедрения ИС как инвестиционного проекта;
- разработка сбалансированной системы показателей для оценки экономического эффекта;
- оценка эффективности проектов независимо от технических, технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей осуществляется на основе единых принципов. К ним относятся:
 - рассмотрение проекта на протяжении всего жизненного цикла;
 - моделирование денежных потоков;
 - сопоставимость условий сравнения различных проектов;
 - положительность и максимум эффекта;
 - учет фактора времени;
 - учет только предстоящих в ходе осуществления проекта затрат и поступлений;
- сравнение «с проектом» и «без проекта»;

- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- учет наличия разных участников проекта;
- многоэтапность оценки;
- учет влияния на эффективность инвестиционного проекта;
- учет влияния инфляции;
- учет влияния неопределенностей и рисков.

Показатели коммерческой эффективности проекта в целом отражают финансовые последствия внедрения информационной системы. В качестве основных показателей для расчета коммерческой эффективности проекта рекомендуется использовать следующие:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход;
- внутренняя норма доходности;
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости.

Таким образом, исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что процесс оценки экономической эффективности информационных систем сложен и неоднозначен. Подходить следует индивидуально в каждом конкретном случае, но опираясь на предложенные схемы и методики, что позволит исключить «человеческий фактор» и снизить погрешности ввиду отсутствия каких либо данных.

Выбор и обоснование методики оценки информационной системы Метод оценки чистого приведенного эффекта

Важнейшим показателем эффективности инвестиционного проекта является чистая текущая стоимость (*Net Present Value, NPV*) - накопленный дисконтированный эффект за расчетный период.

В общем случае методика расчета *NPV* заключается в суммировании современных (пересчитанных на текущий момент) величин чистых эффективных денежных потоков по всем интервалам планирования на всем протяжении периода исследования. При этом, как правило, учитывается и ликвидационная или остаточная стоимость проекта, формирующая дополнительный денежный поток за пределами горизонта исследования. Для пересчета всех указанных величин используются коэффициенты приведения, основанные на выбранной ставке сравнения (дисконтирования).

Классическая формула для расчета *NPV* выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^n PV \times D,$$

$$D = (1 + r)^{-n},$$

где:

r - ставка дисконтирования (в десятичном выражении);

n - номер года;

О степени эффективности вложения средств в данный проект говорит полученная величина NPV .

Очевидно, что если:

- $NPV > 0$, то проект следует принять;
- $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть;
- $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Определение срока окупаемости инвестиций

Срок окупаемости относится к числу наиболее часто используемых показателей эффективности инвестиций. Достаточно сказать, что именно этот показатель, наряду с внутренней ставкой доходности, выбран в качестве основного в методике оценки инвестиционных проектов, участвующих в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов.

Цель данного метода состоит в определении продолжительности периода, в течение которого проект будет работать, что называется, «на себя». При этом весь объем генерируемых проектом денежных средств, главными составляющими которого являются чистая прибыль и сумма амортизационных отчислений (то есть чистый эффективный денежный поток), засчитывается как возврат на первоначально инвестированный капитал.

Расчет простого срока окупаемости, в силу своей специфической наглядности, часто используется как метод оценки риска, связанного с инвестированием.

Существенным недостатком рассматриваемого показателя является то, что он ни в коей мере не учитывает результаты деятельности за пределами установленного периода исследования проекта и, следовательно, не может применяться при сопоставлении вариантов капиталовложений, различающихся по срокам жизни.

Простой срок окупаемости рассчитывается по формуле:

$$PP = \frac{PV}{NCF},$$

где:

PP - срок окупаемости, выраженный в интервалах планирования;

PV - полные инвестиционные затраты проекта;

NCF - чистый эффективный денежный поток за один интервал планирования.

Определение индекса доходности инвестиций

Рассматриваемый показатель тесно связан с показателем чистой современной ценности инвестиций, но, в отличие от последнего, позволяет определить не абсолютную, а относительную характеристику эффективности инвестиций.

Индекс доходности инвестиций PI рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \frac{NPV}{-PV},$$

где PV - полные инвестиционные затраты проекта.

PI характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений - чем больше значение этого показателя, тем выше отдача с каждой единицы капитальных вложений, инвестированных в данный проект.

Метод определения внутренней нормы доходности проекта

Под внутренней нормой доходности проекта IRR (*Internal Rate Of Return*) понимают значение коэффициента дисконтирования (r), при котором NPV проекта равен 0.

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} - IC_i,$$

где IC - величина исходных инвестиций.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности результата инвестиций следующий: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть вложены в данный проект. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

Движущие мотивы финансирования проекта существенно зависят от того, реализуется ли инвестиция за свои или привлеченные средства. Однако для большинства инвестиционных проектов в случаях финансирования и за счет собственных средств, и за счет привлеченных финансовых ресурсов в основе лежит показатель цены капитала.

Практическое применение данного метода сводится к последовательной итерации, с помощью которой находится дисконтирующий множитель, обеспечивающий равенство $NPV = 0$.

Ориентируясь на существующие в момент анализа процентные ставки на ссудный капитал, выбираются два значения коэффициента дисконтирования $r_1 < r_2$, таким образом, чтобы в интервале $(r_1; r_2)$ функция $NPV = f(r)$ меняла свое значение с «+» на «-» или наоборот. Далее используем формулу:

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times \frac{IRR(r_1)}{IRR(r_1) - IRR(r_2)},$$

где:

r_1 - значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором $f(r_1) < 0$ ($f(r_2) > 0$);

r_2 - значение процентной ставки в дисконтном множителе, при котором $f(i_2) > 0$ ($f(i_2) < 0$);

Далее происходит публичная защита проекта и выставление баллов студентами и ведущими преподавателями (на защите могут присутствовать работодатели) по критериям. Баллы суммируются и выставляется средний балл за работу над проектом.

2. Материалы для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация 1

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Комплект заданий для проведения текущей аттестации №1 (в форме практической работы)

по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

Практическая работа №2

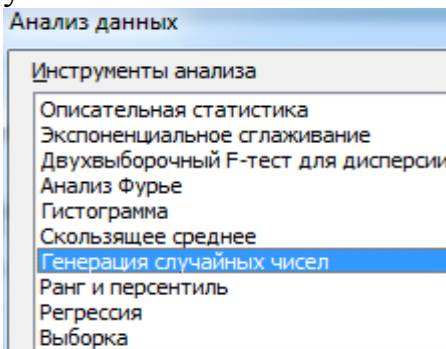
МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В EXCEL

Задача – воспроизвести развитие бизнеса на основе результатов анализа известных элементов и взаимосвязей между ними, используя метод имитационного моделирования Монте-Карло

Составим условный шаблон с данными:

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L |
|---|------------|-------------|--------------------|-----------|--------------------|--------------------|-------------|------------|----------------|-----------------|--------------|------------------|
| 1 | Инвестиции | Цена услуги | К-во пользователей | Выручка | Постоянные затраты | Переменные затраты | Прибыль | Налог | Чистая прибыль | Коеф.э. эффекты | Срок окупаем | Налоговая ставка |
| 2 | 400 000р. | 4 000р. | 40 | 160 000р. | 2 500р. | 1 500р. | 156 000р. | 20 280р. | 135 720р. | 0,3393 | 2,95 | 13% |
| 3 | | | | =C2*B2 | | | =D2-(E2+F2) | =G2*\$L\$2 | =G2-H2 | =I2/\$A\$2 | =\$A\$2/I2 | |

Прогнозируемые показатели – цена услуги и количество пользователей. Под этими данными делаем запись «Результаты имитации». На вкладке «Данные» нажимаем «Анализ данных» (если там нет инструмента, нужно **подключить настройку**). В открывшемся окне выбираем «Генерация случайных чисел».



Заполняем параметры следующим образом:

Генерация случайных чисел

Число переменных:

Число случайных чисел:

Распределение:

Параметры

Среднее =

Стандартное отклонение =

Случайное рассеивание:

Параметры вывода

Выходной интервал:

Новый рабочий лист:

Новая рабочая книга

Нам нужно смоделировать ситуацию на основе распределений разного типа.

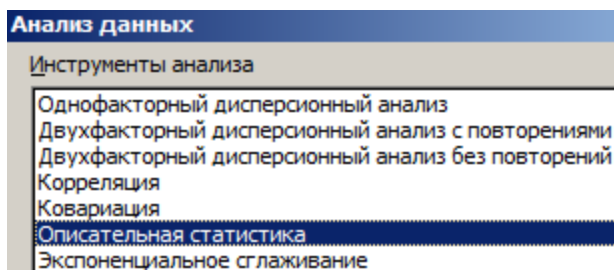
Для генерации количества пользователей воспользуемся функцией **СЛУЧМЕЖДУ**. Нижняя граница (при самом плохом варианте событий) – 1 пользователь. Верхняя граница (при самом хорошем варианте развития бизнеса) – 50 покупателей услуги.

| A | B | C | D | E | F | G |
|----------------------------|-------------|--|-----------|---------------------|--------------------|-------|
| Инвестиции | Цена услуги | К-во пользова-телей | Выручка | Постоян-ные затраты | Переменные затраты | Приб |
| 400 000р. | 4 000р. | 40 | 160 000р. | 2 500р. | 1 500р. | 156 0 |
| Результаты имитации | | | | | | |
| | 4028,92793 | =СЛУЧМЕЖДУ(1;50) | | | | |
| | 3951,29165 | СЛУЧМЕЖДУ(нижн_граница; верхн_граница) | | | | |
| | 3989,56946 | 23 | | | | |
| | 3934,16623 | 35 | | | | |
| | 4011,43112 | 10 | | | | |

Скопируем полученные значения и формулы на весь диапазон. Для переменных затрат тоже сделаем генерацию случайных чисел. Получим эмпирическое распределение показателей эффективности проекта.

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K |
|----|---------------------------|-------------|--------------------|-----------|--------------------|--------------------|-------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| 1 | Инвестиции | Цена услуги | К-во пользователей | Выручка | Постоянные затраты | Переменные затраты | Прибыль | Налог | Чистая прибыль | Коэф.эффекти | Срок окупаем |
| 2 | 400 000р. | 4 000р. | 40 | 160 000р. | 2 500р. | 1 500р. | 156 000р. | 20 280р. | 135 720р. | 0,3393 | 2,95 |
| 3 | Результат имитации | | | =C2*B2 | | | =D2-(E2+F2) | =G2*\$L\$2 | =G2-H2 | =I2/\$A\$2 | =\$A\$2/I2 |
| 4 | | 4023,92793 | 20 | 80 479р. | 2 500р. | 1 560р. | 76 419р. | 9 934р. | 66 484р. | 0,16621 | 6,02 |
| 5 | | 3951,29165 | 45 | 177 808р. | 2 501р. | 1 516р. | 173 791р. | 22 593р. | 151 198р. | 0,377995 | 2,65 |
| 6 | | 3989,56946 | 42 | 167 562р. | 2 502р. | 1 458р. | 163 602р. | 21 268р. | 142 334р. | 0,355834 | 2,81 |
| 7 | | 3934,16623 | 42 | 165 235р. | 2 503р. | 1 434р. | 161 298р. | 20 969р. | 140 329р. | 0,350822 | 2,85 |
| 8 | | 4011,43112 | 10 | 40 114р. | 2 504р. | 1 514р. | 36 096р. | 4 693р. | 31 404р. | 0,07851 | 12,74 |
| 9 | | 4022,96911 | 39 | 156 896р. | 2 505р. | 1 471р. | 152 920р. | 19 880р. | 133 041р. | 0,332601 | 3,01 |
| 10 | | 3996,12464 | 8 | 31 969р. | 2 506р. | 1 467р. | 27 996р. | 3 640р. | 24 357р. | 0,060892 | 16,42 |
| 11 | | 3972,87141 | 1 | 3 973р. | 2 507р. | 1 445р. | 21р. | 3р. | 18р. | 4,58E-05 | 21 830,59 |
| 12 | | 4025,35971 | 5 | 20 127р. | 2 508р. | 1 485р. | 16 134р. | 2 097р. | 14 037р. | 0,035092 | 28,50 |
| 13 | | 3995,43347 | 49 | 195 776р. | 2 509р. | 1 494р. | 191 774р. | 24 931р. | 166 843р. | 0,417108 | 2,40 |
| 14 | | 4084,89078 | 28 | 114 377р. | 2 510р. | 1 456р. | 110 411р. | 14 353р. | 96 058р. | 0,240145 | 4,16 |

Чтобы оценить риски, нужно сделать экономико-статистический анализ. Снова воспользуемся инструментом «Анализ данных». Выбираем «Описательная статистика».



Программа выдает результат (по столбцу «Коэффициент эффективности»):

Описательная статистика

Входные данные

Входной интервал:

Группирование: по столбцам
 по строкам

Метки в первой строке

Параметры вывода

Выходной интервал:

Новый рабочий лист:

Новая рабочая книга

Итоговая статистика

Уровень надежности: %

К-ый наименьший:

К-ый наибольший:

0,148706236

| | |
|---------------------------|-------|
| Среднее | 0,19 |
| Стандартная ошибка | 0,04 |
| Медиана | 0,18 |
| Стандартное отклонение | 0,13 |
| Дисперсия выборки | 0,02 |
| Экссесс | -1,64 |
| Асимметричность | 0,06 |
| Интервал | 0,35 |
| Минимум | 0,01 |
| Максимум | 0,36 |
| Сумма | 1,89 |
| Счет | 10,00 |
| Уровень надежности(95,0%) | 0,09 |

▶ | ◀ | результат | Лист1 | Лист2 | Лист3

Оцените результат. Измените количество пользователей. Посмотрите результат.

Можно делать выводы и принимать окончательное решение.

Практическая работа №3

Тема 5. Интернет как информационный канал и как отрасль сферы обслуживания бизнеса

Практическая работа «Инструментальная среда сетевой экономики»

Цель работы: знакомство с функциональными возможностями инструментальной среды сетевой экономики: торговых досок объявлений, Интернет-аукционов, предприятий сетевой торговли, систем Интернет-банкинга.

Задание на работу:

1. Ознакомьтесь с принципами построения и функционирования типовой электронной торговой доски объявлений.
2. Ознакомьтесь с информацией об аукционе eBay, получите представление о возможностях аукциона для бизнеса.

3. Ознакомьтесь с принципами построения и особенностями работы Интернет-магазинов.

4. Ознакомьтесь с принципами построения, особенностями организации и функциональными возможностями систем Интернет-банкинга.

5. Получите навыки работы в системе Интернет-банкинга «Мобильный банк».

Технология выполнения работы?

1. Работа с электронной торговой доской объявлений

1.1. Зарегистрируйтесь в качестве клиента почтового сервиса (электронной почты) на одном из серверов сети Интернет, например:

- www.yandex.ru
- <http://mail2000.ru>
- <http://hotbox.ru>
- www.mail.ru
- www.chat.ru
- <http://mail.userline.ru> (сервис платный)
- www.zenon.net/about/publications/0400.html
- www.mail15.com или других.

Обязательно ознакомьтесь с правилами пользования электронной почтой, размещенными на соответствующем сервере. Обменяйтесь почтовыми сообщениями друг с другом.

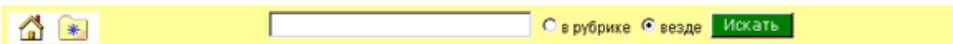
1.2. С главной страницы сайта почтовой службы [Userline](http://www.userline.ru) посетите бесплатную доску объявлений. Используйте для этого одну из следующих гиперссылок: [Доска объявлений](#) (внутренний ресурс) или Бесплатная доска объявлений (внешний ресурс).

1.3. Ознакомьтесь с принципами построения и правилами работы с доской объявлений для продавцов и покупателей (рис. 1).



Универсальный портал UserLine > Покупки > Доска объявлений

Союз Магазинов | Супермаркет | Союз магазинов **Опт** | Супермаркет **Опт** | **Доска объявлений**

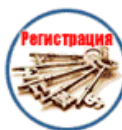


Рубрики

Рубрик 249

- Главная доска
- Автомобили и услуги
- Аудио, видео
- Бизнес, финансы
- Бытовая техника
- Знакомства
- Искусство, книги
- Интернет
- Компьютеры
- Медицина и здоровье
- Недвижимость
- Оборудование
- Продукты
- Прочее разное
- Работа
- Развлечения
- Связь
- Строительство, ремонт
- Сырье, материалы

Доска объявлений для продавцов и покупателей!



На торговой доске объявлений можно **бесплатно** размещать информацию о товарах и услугах, которые Вы хотите продать или купить. Объявления следует помещать в тематические рубрики. Просмотр объявлений не требует регистрации и доступен всем желающим. Размещать информацию могут только зарегистрированные участники системы. **Регистрация свободная и бесплатная. Зарегистрируйтесь**

Объявления можно сортировать по смыслу: **Куплю, Продам, Бартер, Другое** или **Все**. Для нахождения информации по ключевому слову предусмотрен поиск в конкретной рубрике или по всей доске объявлений.

[Изменить учетные данные >](#)

[Подписаться на рассылку >](#)

Объявлений 54421

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

[К](#) Куплю [П](#) Продам [Б](#) Бартер [Д](#) Другое [В](#) Все

Добавить объявление

| Тема | Контакт | Дата |
|---|---------|------|
| ЗАРОЛУЧИ.ru JAVA игры для мобильных телефонов | | |

Рис. 1. Доска объявлений почтовой службы Userline

1.4. Зарегистрируйтесь как клиент доски объявлений.

1.5. Вернитесь на главную страницу доски объявлений, выберите две рубрики или более (рубрику [Бизнес, финансы](#) выберите обязательно) и прочитайте опубликованные объявления.

1.6. Одно из объявлений рубрики [Бизнес, финансы](#) скопируйте и поместите в тело электронного письма, которое будет позже направлено вами по адресу, указанному преподавателем.

Сформулируйте вывод о возможности использования бесплатной доски объявлений в вашем бизнесе (для покупок и продаж, оказания или получения услуг).

2. Знакомство с принципами работы аукциона eBay

2.1. Ознакомьтесь с информацией об аукционе [eBay](#).

2.2. Перейдите на страницу [Русскоязычная инструкция по регистрации](#).

Ознакомьтесь с приведенным текстом.

2.3. Зайдите на главную страницу аукциона [eBay](#)

Ознакомьтесь с текущей ценой товаров, выставленных на продажу, например ноутбуков (рис. 2).



Рис. 2. Лоты с ноутбуками, выставленными на продажу на аукционе eBay

2.4. Сформулируйте предварительные выводы о возможностях использования данного аукциона для покупки вами товаров, а также в вашем личном бизнесе или бизнесе компании.

3. Знакомство с принципами организации и особенностями работы Интернет-магазинов

3.1. Посетите торговую систему [Союз магазинов](#) почтовой службы Userline. Ознакомьтесь с описанием торговой системы [Союз магазинов](#). Для этого последовательно используйте гиперссылки [О Союзе магазинов](#) и [Принцип работы](#).

3.2. Посетите любой из интересующих вас магазинов [Союза магазинов](#). Выберите товар, который вы хотели бы «купить». Выполните последовательно все операции, связанные с покупкой этого товара (за исключением заключительной операции — «Заказать»). Скопируйте экран с предпоследней операцией по оформлению покупки, например такой (рис. 3):

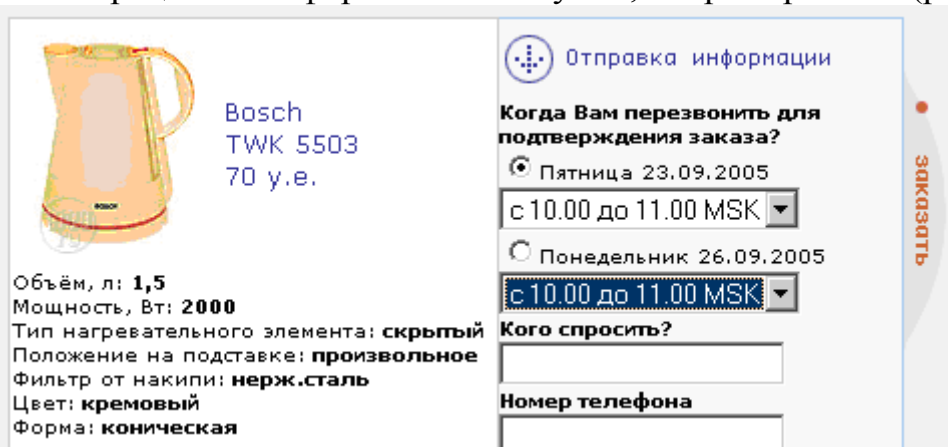


Рис. 3. Копия экрана с предпоследней операцией по оформлению покупки

и поместите копию также в тело создаваемого электронного письма.

3.3. Ознакомьтесь со статусами заказов в Интернет-магазине на примере магазина [Озон](#) (внешний ресурс). Статусы заказов:

- **Условно принят.** Ваш заказ принят, и мы ожидаем поступления оплаты за него. Если вы выбрали оплату по кредитной карте или через одну из электронных платежных систем, вам необходимо просто сделать платеж. Как только мы получим информацию о Вашем платеже, заказ изменит статус на «**Ожидает начала обработки**».

- **Ожидание оплаты.** Если вы выбрали оплату через банк или почту, то после оплаты зайдите в раздел «[Мои заказы](#) (внешний ресурс)», поставьте галочку напротив вашего заказа и нажмите кнопку «**Подтвердить оплату**». В результате ваш заказ перейдет в статус «**Ожидает оплаты**», а мы будем знать, что вы все оплатили. Если мы не получим оплату за заказ в течение 45 календарных дней, заказ будет автоматически аннулирован. Как только мы получим информацию о вашем платеже, заказ изменит статус на «**Ожидает начала обработки**».

- **Ожидает начала обработки.** Это означает, что ваш заказ ожидает подтверждения нашего сотрудника. Мы серьезно относимся к проблеме безопасности, поэтому каждый заказ обязательно проходит ручной контроль. Обычно заказ очень недолго находится в этом статусе.

- **В обработке.** Заказ находится в обработке. По каждому из заказанных товаров мы показываем текущее состояние — на складе или мы ожидаем его поставки на склад. По возможности, мы показываем ожидаемую дату поступления товара на наш склад. Товары на складе образуют отправления, т. е. просто упакованную посылку, которая будет передана в службу доставки. По одному заказу может быть сформировано несколько отправок. Это означает, что вы получите ваши товары в несколько приемов. Отправления тоже имеют свои статусы: «Комплектуется», «Передано на упаковку», «Ожидает отправки», «Доставляется», «Доставлено и получено» или «Аннулировано».

- **Все отправления доставляются.** Все заказанные товары (кроме аннулированных) отправлены вам. В некоторых случаях, например при отправке по почте, мы не имеем возможности достоверно узнать, доставлены вам товары или нет. Поэтому такие заказы могут находиться в статусе «**Все отправления доставляются**» неограниченно долго. Этот статус можете изменить только вы — пометьте галочкой нужный заказ и нажмите кнопку «**Подтвердить получение**».

- **Выполнен.** Все заказанные товары (кроме аннулированных) доставлены. Заказы в этом статусе автоматически переносятся в раздел «[История заказов](#) (внешний ресурс)».

Аннулирован. Заказ аннулирован и обработка его прекращена. Заказы в этом статусе автоматически переносятся в раздел «[История заказов](#) (внешний ресурс)».

3.4. С главной страницы поисковой системы [Яндекс](#) (внешний ресурс) по гиперссылке [Маркет](#) перейдите на страницу с каталогами Интернет-магазинов

3.5. «Зайдите» в один из Интернет-магазинов и совершите виртуальную прогулку по этому магазину. Посмотрите, как оформлена его витрина, обратите внимание на особенности работы магазина при покупке отобранного вами товара.

Сравните процедуры покупки товара в магазинах поисковой системы **Yandex** и торговой системы **Союз магазинов**. Сформулируйте выводы.

3.6. Ознакомьтесь с сервисом сетевой экономики — [Навигатором по электронной коммерции](#) (рис. 4). Используйте кнопки «[Где купить](#)», «[Куда сходить](#)», «[Как платить](#)».

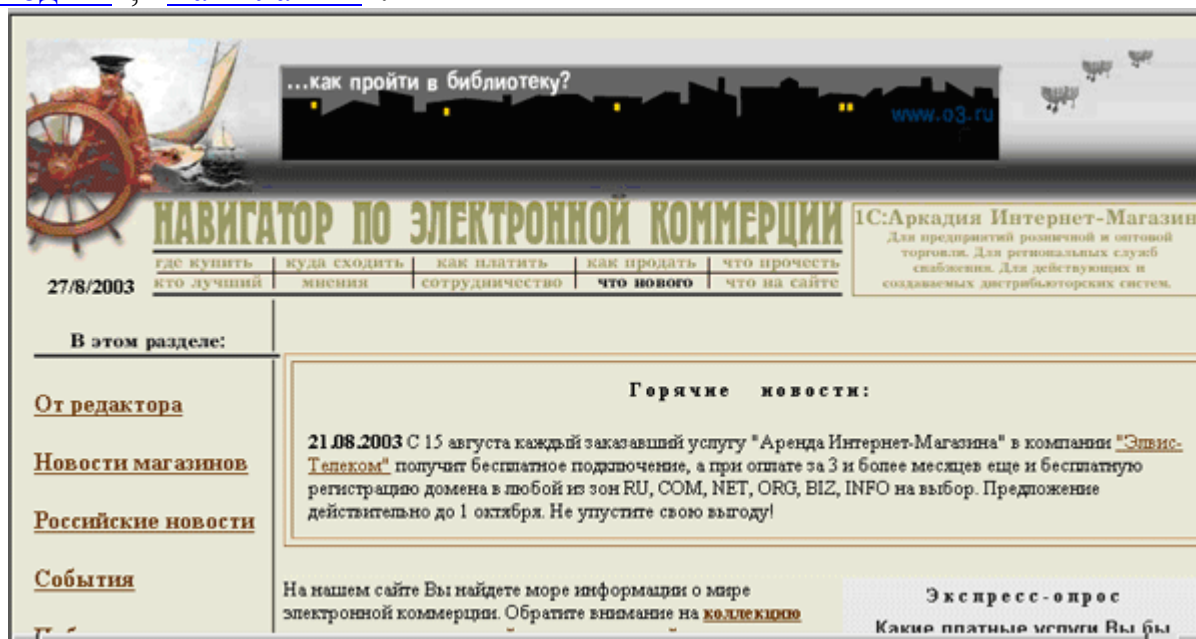


Рис. 4. Навигатор по электронной коммерции

Ознакомьтесь с описанием российских платежных систем, используемых в качестве одного из основных инструментариев сетевой экономики. Обратите внимание на платежную систему **Киберплат**.

3.7. Скопируйте резюме любой платежной системы, вставьте его в тело создаваемого электронного письма. В окне «Тема:» электронного письма приведите свою фамилию и отправьте письмо по адресу, указанному преподавателем.

4. Системы Интернет-банкинга

4.1. Ознакомьтесь с электронной презентацией «Банк высоких технологий». Для этого запустите файл [Bank MENATEP-SPb](#):

4.2. Получите навыки работы с системой Интернет-банкинга iBANK2. Для этого:

- перейдите на главную страницу web-сайта [Петербургского социального коммерческого банка](#) (www.pskb.spb.ru);
- щелкните по кнопке «[МОБИЛЬНЫЙ БАНК](#)» (рис. 5).

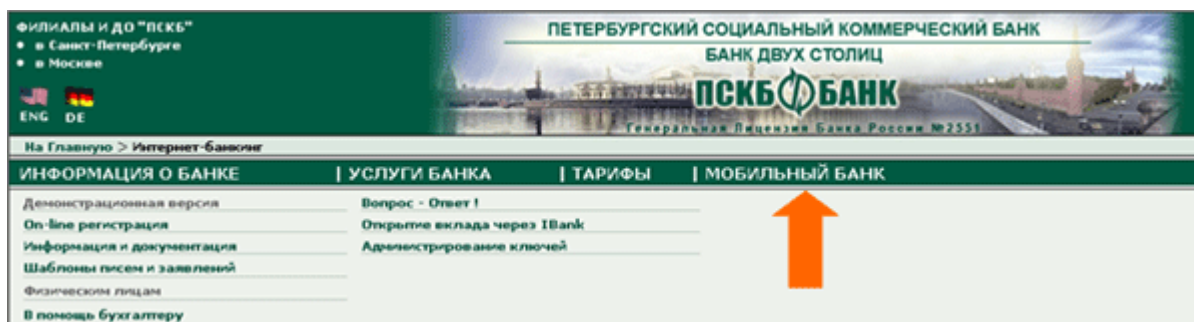


Рис. 5. Местоположение кнопки «Мобильный банк»

и ознакомьтесь с приведенным текстом;

- щелкните по гиперссылке [«Физическим лицам»](#) и ознакомьтесь с приведенным текстом. Ответьте на вопросы:
 - Платным или бесплатным является проведение платежного поручения внутри банка, а также оплата услуг сотовой связи и коммунальных услуг?
 - Какие валютные операции позволяет проводить система Интернет Банк?
 - Каковы текущие курсы валют для клиентов iBANK — физических лиц?

4.3. Перейдите на страницу [Демонстрационная версия](#) и ознакомьтесь с приведенным текстом.

4.4. Щелкните по гиперссылке [Вход в систему](#) и выполните операции по входу в систему Интернет-банкинга iBANK 2. Выберите режим **Обслуживание физических лиц**, используйте пароль **11111** и путь до ключевого файла **keys_fiz.dat**: Y:\Сетевая экономика\Осень\Img. Наблюдайте результат (рис.6):

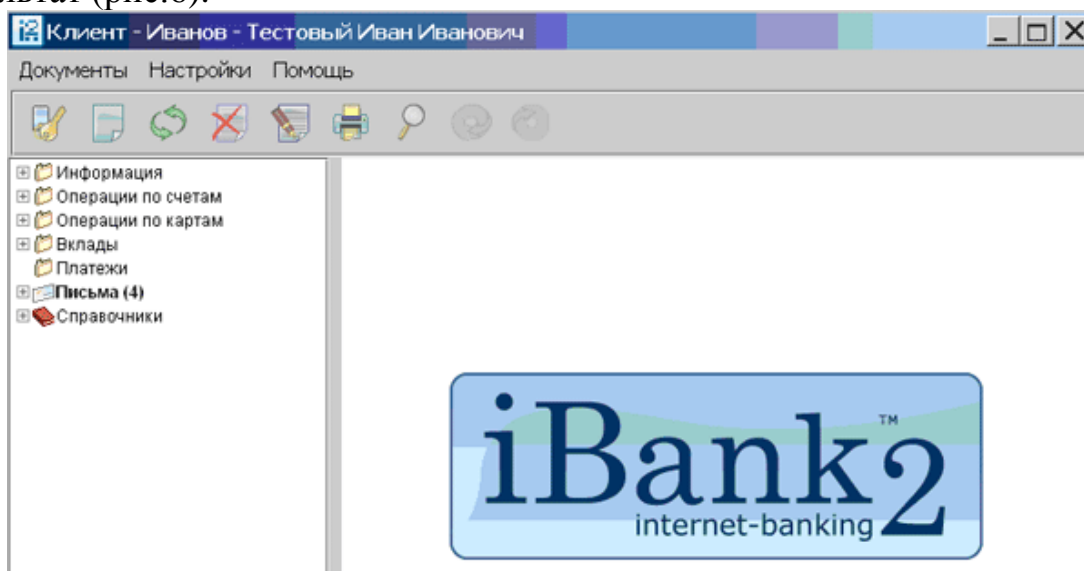


Рис. 6. Клиентская страница системы Интернет-банкинга iBank

4.5. Осуществите оплату услуг оператора сотовой связи. Для этого щелкните по папке **Платежи** и выполните все необходимые действия.

Наблюдайте результат в папке **Рабочие** (путь: Операции по счетам/Рублевый перевод/Рабочие) (рис. 7):

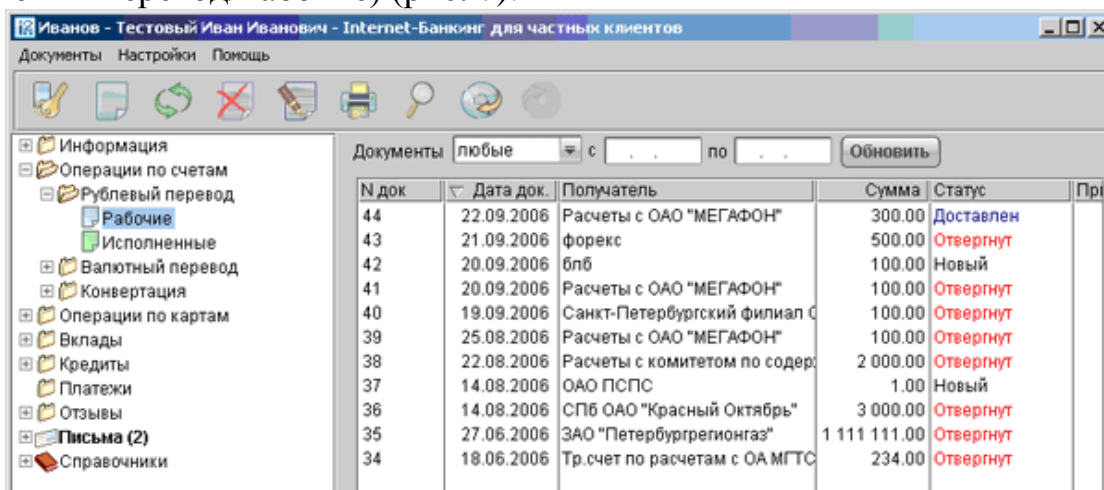


Рис. 7. Страница рублевых операций по счетам

4.6. Осуществите пополнение пластиковой карты. Для этого выполните операции, показанные на рис.8:

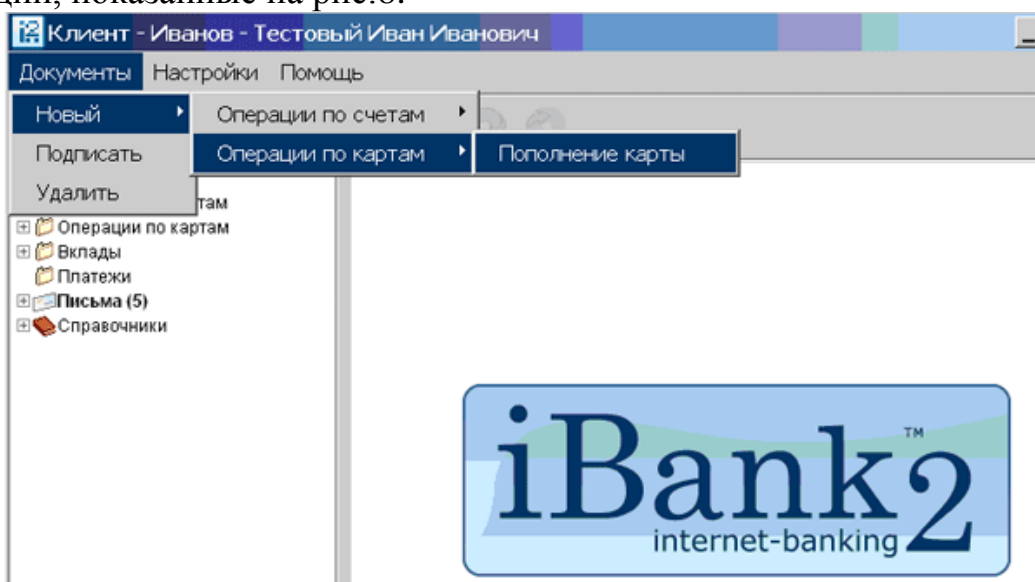


Рис. 8. Схема навигации для пополнения банковской пластиковой карты

Введите произвольную сумму, щелкните последовательно по кнопкам **«Сохранить»/«Подписать»/«Выход без сохранения».**

Наблюдайте результат в папке **Рабочие** (путь: Операции по картам/Пополнение карты/Рабочие) (рис.9):

| № док | Дата док. | Счет списания | Тип карточ... | Сумма | Статус |
|-------|------------|----------------------|----------------|------------|-----------|
| 15 | 22.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 44.00 | Доставлен |
| 14 | 22.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 55.00 | Новый |
| 13 | 20.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 333.00 | Отвергнут |
| 12 | 20.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 222.00 | Отвергнут |
| 11 | 15.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 354.00 | Отвергнут |
| 10 | 15.09.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 110 115.00 | Отвергнут |
| 9 | 15.06.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 120.00 | Отвергнут |
| 8 | 13.06.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 75.00 | Новый |
| 7 | 12.04.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 200.00 | Отвергнут |
| 6 | 23.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 1 000.00 | Отвергнут |
| 5 | 23.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 1 000.00 | Отвергнут |
| 4 | 23.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 10 000.00 | Отвергнут |
| 3 | 23.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 1 000.00 | Отвергнут |
| 2 | 17.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 150 000.00 | Отвергнут |
| 1 | 11.01.2006 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 5.00 | Отвергнут |
| 108 | 31.12.2005 | 42301810300000077777 | Cirrus/Maestro | 100.00 | Отвергнут |

Рис.9. Контроль операций по банковским пластиковым картам

4.7. Ознакомьтесь с несколькими письмами, размещенными в папке **Входящие** (путь: Письма/Входящие).

Пример письма в папке **Входящие** показан на рис. 10:

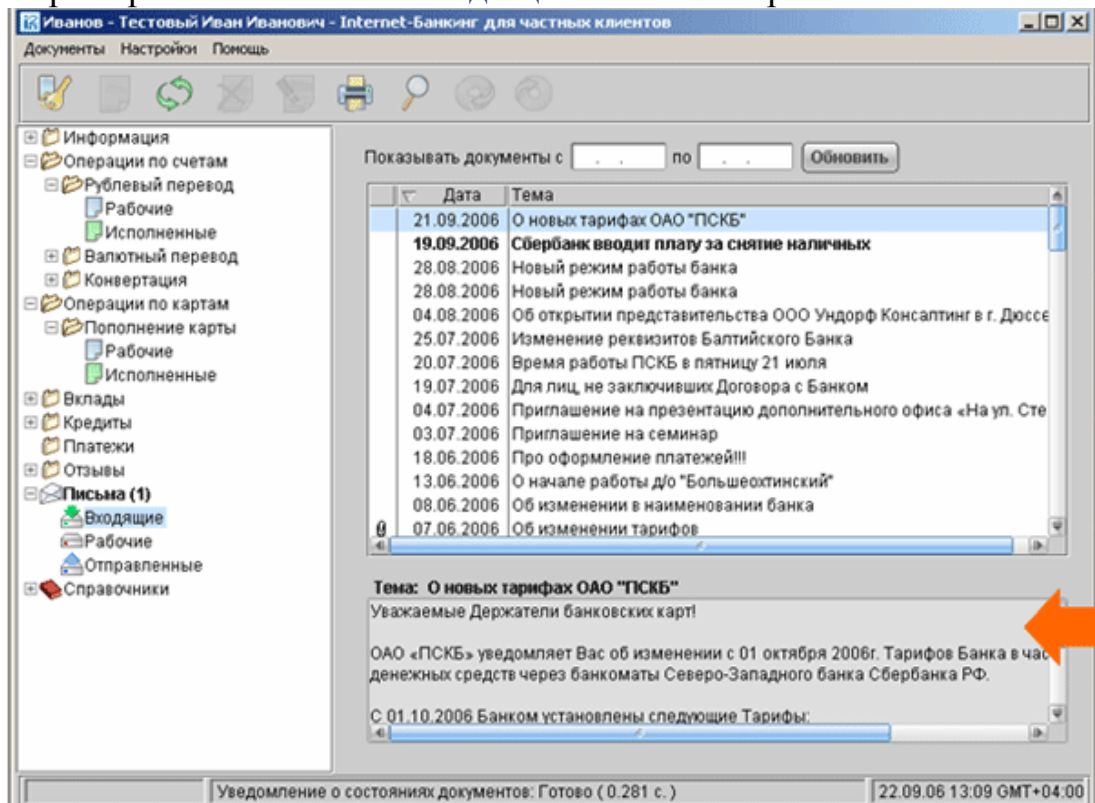


Рис. 10. Входящие письма для частных клиентов

4.8. Создайте новое письмо в папке **Рабочие** (путь: Письма/Рабочие). Письмо сохраните и подпишите цифровой подписью (рис. 11):

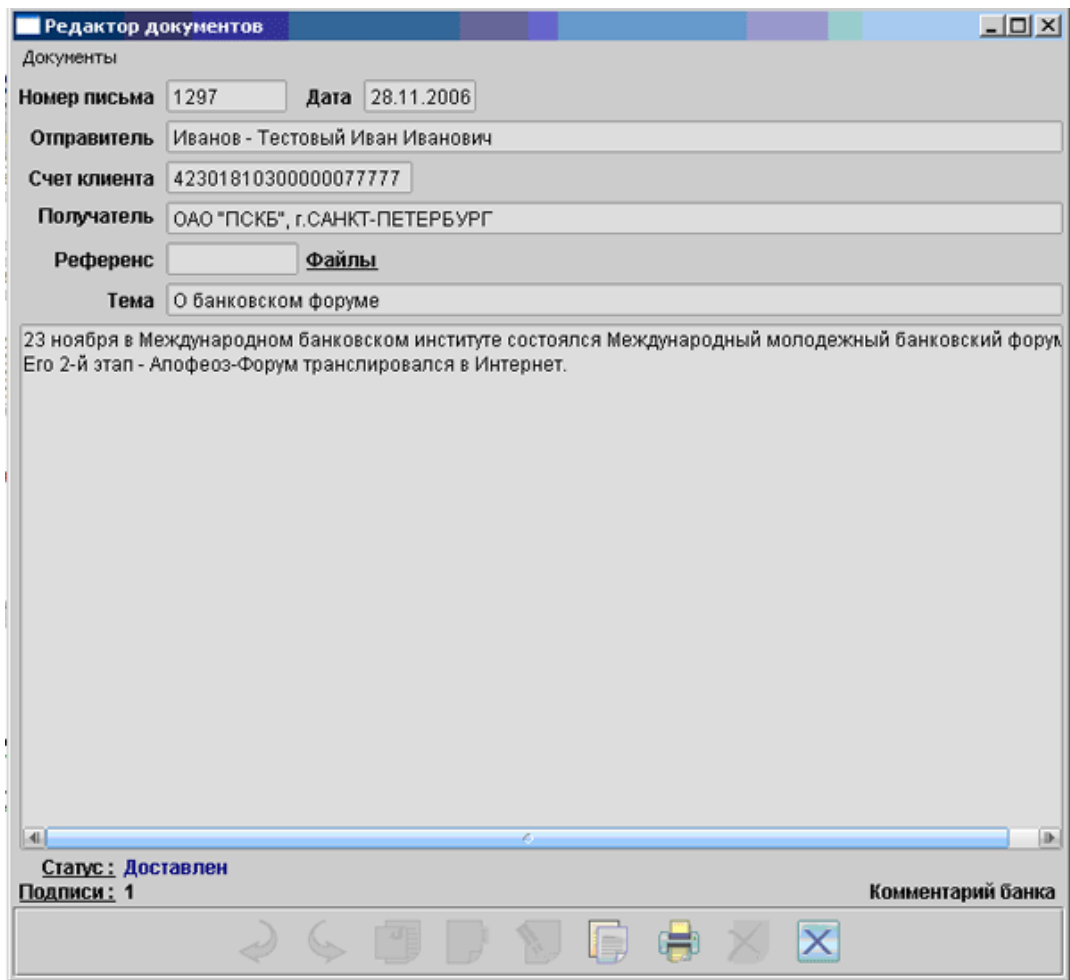


Рис. 11. Окно редактора документов с подписанным цифровой подписью ПИСЬМОМ

4.9. Наблюдайте результат в папке **Отправленные** (путь: Письма/Отправленные):

4.10. Выборочно ознакомьтесь с другими возможностями системы Интернет-банкинга iBANK2. Ознакомьтесь, например, со справочниками (рис. 12):

| Курсы валют на 27.10.2006 | | | | |
|---------------------------|-----|--------|---------|-----------|
| Название валюты | Код | Единиц | Курс ЦБ | Курс ММВБ |
| Австралийский доллар | AUD | 1 | 20.4770 | |
| Белорусский рубль | BYR | 1000 | 12.5244 | |
| Канадский доллар | CAD | 1 | 23.8663 | |
| Швейцарский франк | CHF | 1 | 21.2704 | |
| Юань | CNY | 10 | 33.9842 | |
| Датская крона | DKK | 10 | 45.4423 | |
| Евро | EUR | 1 | 33.9272 | |
| Английский фунт стерлинг | GBP | 1 | 50.4628 | |
| Японская йена | JPY | 100 | 22.5694 | |
| Казахский тенге | KZT | 100 | 20.9854 | |
| Норвежская крона | NOK | 10 | 40.7833 | |
| Шведская крона | SEK | 10 | 36.7089 | |
| Сингапурский доллар | SGD | 1 | 17.1047 | |
| Украинская гривна | UAH | 10 | 52.9849 | |
| Доллар США | USD | 1 | 26.8305 | |

Рис. 12. Справочник «Курсы валют»

4.11. Ознакомьтесь с кратким руководством «Система iBANK2 для клиентов — физических лиц». Для этого запустите файл [Personal Internet-Banking ShortGuide](#). Ответьте на вопросы:

- Какие статусы исходящих документов предусмотрены в системе iBANK2?

- В чем заключается различие статусов писем в папках **Рабочие** и **Отправленные**?

4.12. Завершите работу с системой iBANK2.

5. Контрольные вопросы

1. Можно ли на доске объявлений размещать информацию о товарах и об услугах физических лиц?

2. Требуется ли для просмотра торговой доски объявлений регистрация на сайте почтовой службы Userline?

3. Требуется ли для размещения объявления на торговой доске объявлений регистрация?

4. Какие вы видите ограничения, связанные с использованием торговой доски объявлений в бизнесе?

5. Является ли регистрация на аукционе eBay бесплатной?

6. Какие действия надо выполнить на аукционе eBay, чтобы начать продавать товары?

7. С какой целью создан Союз магазинов?

8. Какие предприятия обслуживает Союз магазинов?

9. Какие услуги оказывает Союз магазинов?

10. Что представляет собой понятие «древовидная структура рубрикатора» Союза магазинов?

11. Как можно сократить время поиска товара, пользуясь технологическими возможностями Союза магазинов?

12. Пользуясь информацией рис. 13, определите, какие предшествующие действия были выполнены в Интернет-магазине «Озон» покупателем товара?

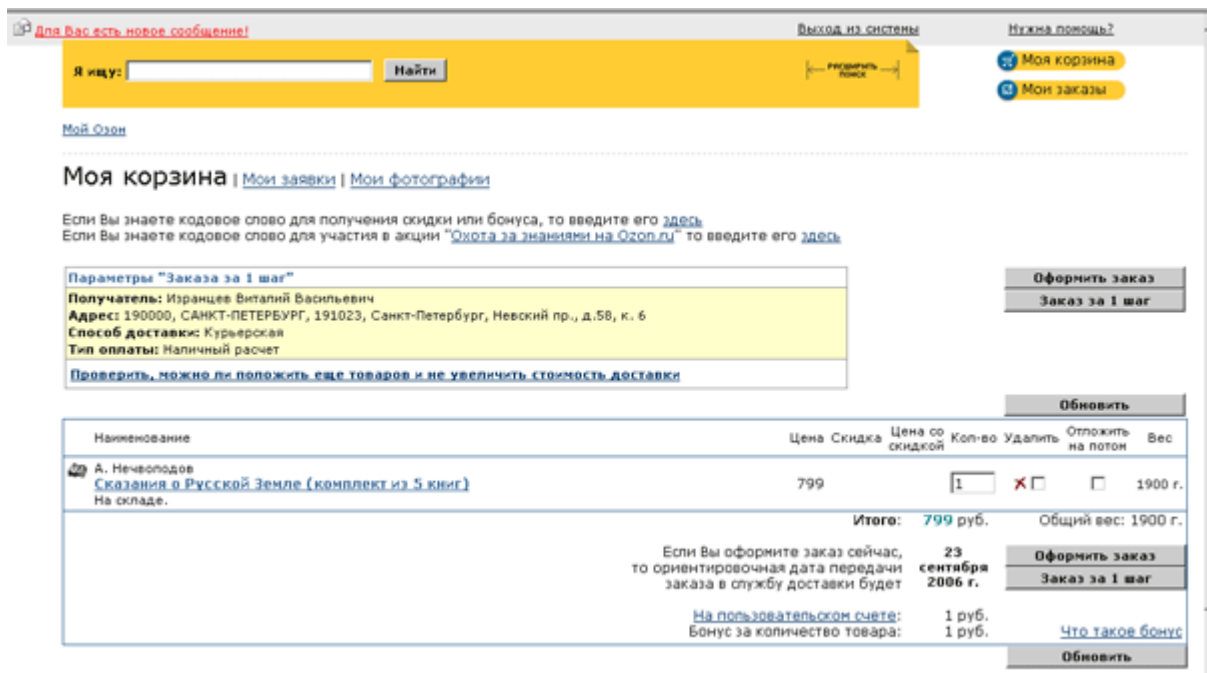


Рис. 13. К вопросу о выполненных действиях в Интернет-магазине

13. Какому шагу оформления заказа в Интернет-магазине соответствует рис. 14?

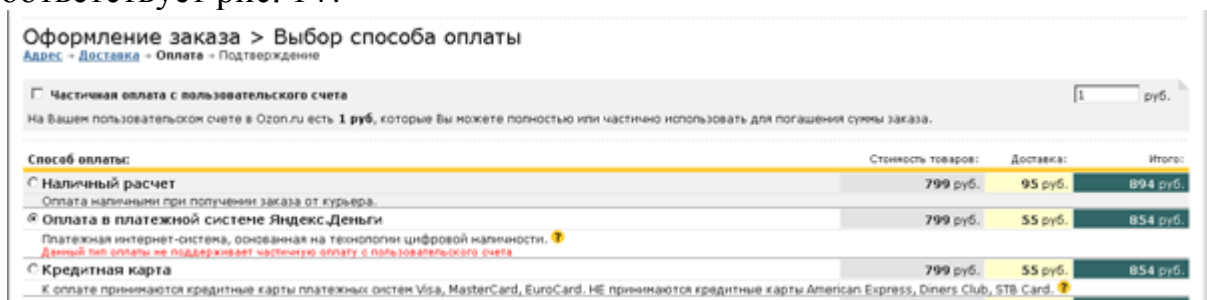


Рис. 14. К вопросу о шаге оформления заказа

14. Какие статусы заказов вам известны (на примере магазина «Озон»)?

15. По какому принципу систематизирован каталог электронных магазинов в Навигаторе по электронной коммерции?

16. Какие разделы содержит страница «Куда сходить» Навигатора по электронной коммерции?

17. Почему платежная система банка «Платина» является дебетовой?

18. Кому адресованы интерактивные Интернет-проекты банка «Менатеп СПб»?

19. Какими преимуществами обладает электронное обслуживание в банке «Менатеп СПб»?

20. Что включает в себя услуга «Финансовый мониторинг» банка «Менатеп СПб»?

21. Что предлагает банк «Менатеп СПб» для реализации электронной коммерции в сети Интернет в части направления Business-2-Business (B2B)?

22. Какое программное обеспечение необходимо для использования системы iBank2?

23. Для чего используется в сервисах системы iBank2 механизм электронной цифровой подписи (ЭЦП)?

24. С какой целью в Internet-банкинге, РС-банкинге и Mobile-банкинге, а также в дополнительных сервисах системы iBank2 используется механизм шифрования данных?

Практическая работа №5

Тема 1.5. Платежные системы в Интернете

Практическая работа «Платежная система Яндекс.Деньги: навыки работы с Интернет.Кошельком»

Цель работы: получение навыков установки на компьютере **Интернет.Кошелька** (по технологии PayCash) и работы с ним, знакомство с используемыми в кошельке информационными сервисами, а также с торговым рядом, подключенным к кошельку.

Задание на работу:

1. Выполните установку **Интернет.Кошелька** (кошелька) в вашей персональной папке.

2. Пополните кошелек деньгами по технологии перевода денег со счета на счет.

3. Ознакомьтесь с основными информационными сервисами кошелька.

Познакомьтесь с особенностями торгового ряда сети Интернет, связанного с кошельком. Технология выполнения работы

1. Установка Интернет.Кошелька платежной системы Яндекс.Деньги

1.1. Ознакомьтесь с краткой информацией о компании [PayCash](#).

1.2. Установите [Интернет.Кошелек](#) (внешний ресурс) на компьютер. Используйте для этого самораспаковывающийся файл **iWalletSetup_corrs** (Файл **iWalletSetup_corrs** скопируйте в свою папку из папки **Free_access на «pc1»(Y:)\Сетевая экономика\Осень**).

В ходе диалога:

1. снимите галочки в окнах (рис. 1):

- создать группу в меню программ,
- добавить ярлык кошелька на панель быстрого доступа;

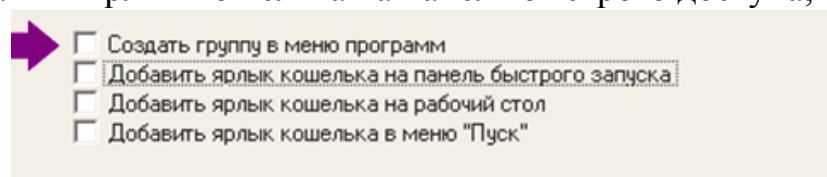


Рис. 1. Окно ресурса управления запуском кошелька

2. Задайте полный путь к кошельку, который разместите в специально созданной папке **iWallet** в вашей персональной папке:

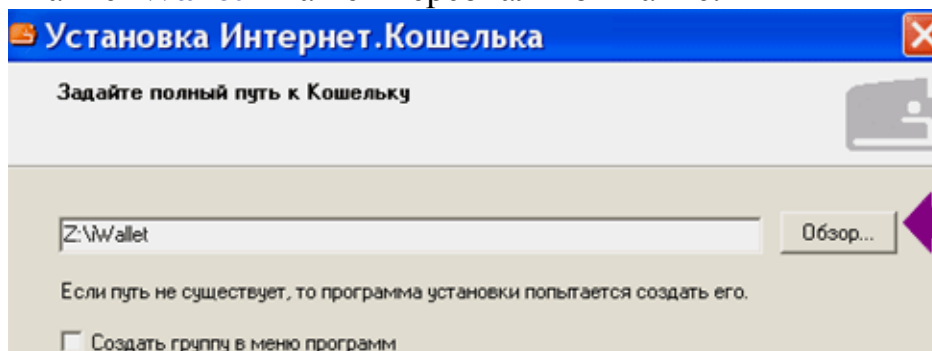


Рис. 2. Задание пути к папке **iWallet** для установки кошелька

3. Счет откройте в Процессинговом центре (Экомбанке — Банке электронной коммерции). Наблюдайте результат — созданный **Интернет.Кошелек** (рис. 3).

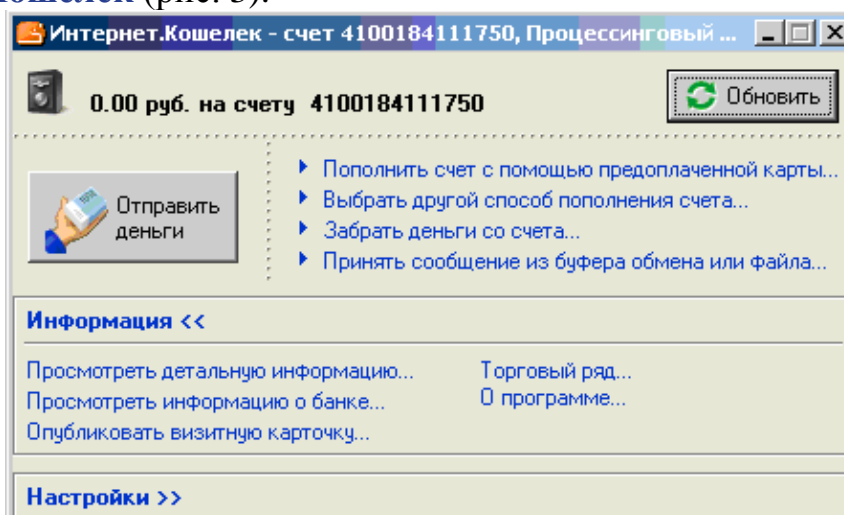


Рис. 3. Внешний вид **Интернет.Кошелек**

2. Пополнение кошелька деньгами

Пополните кошелек деньгами по технологии перевода денег со счета на счет. Номер вашего счета отправителю денег направьте с помощью визитной карточки кошелька.

2.1. Создайте визитную карточку кошелька.

Для этого щелкните по гиперссылке кошелька «**Опубликовать визитную карточку...**» (рис. 4), укажите свои персональные данные, включая адрес электронной почты, сохраните заданный по умолчанию способ публикации — Для отправки по электронной почте;

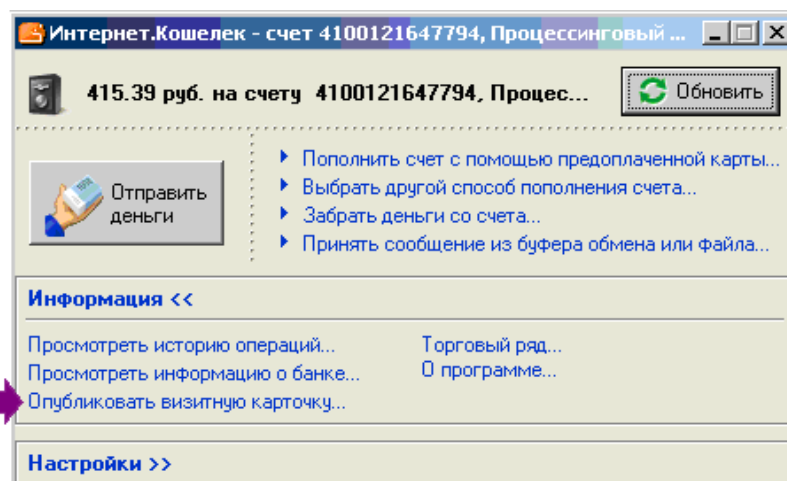


Рис. 4. Гиперссылка кошелька «Опубликовать визитную карточку...»

Внимание: результатом создания визитной карточки на данном этапе работы является информационный массив, расположенный в буфере компьютера и внешне не наблюдаемый.

2.2. Отправьте созданную визитную карточку по электронной почте получателю вашей визитной карточки — другому студенту из вашей подгруппы — отправителю денег.

Для этого:

1. вставьте информационный массив из буфера компьютера в тело электронного письма (обратите внимание на две части текста: незакодированную, содержащую сведения о письме и технологии работы с ним, и закодированную — визитную карточку кошелька);

2. отправьте по e-mail из вашего почтового ящика письмо, содержащее закодированную визитную карточку кошелька, студенту — отправителю денег из своего кошелька в ваш кошелек.

2.3. Получите визитную карточку кошелька, в который вы планируете перевести деньги из своего кошелька.

Для этого:

1. получите по электронной почте письмо с визитной карточкой кошелька;

2. скопируйте в буфер письмо с визитной карточкой кошелька;

3. декодируйте визитную карточку кошелька — получателя денег с помощью вашего кошелька, использовав команду «**Принять сообщение из буфера обмена или файла...**».

Наблюдайте результат (рис. 5):

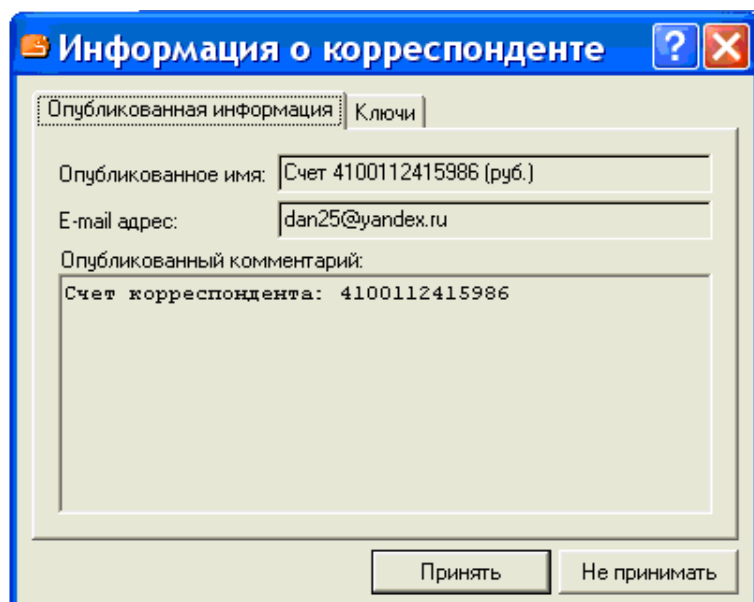


Рис. 5. Визитная карточка кошелька

2.4. Отправьте из своего кошелька некоторую сумму на счет кошелька — получателя вашего платежа. Щелкните для этого по кнопке кошелька «**Отправить деньги**»

2.5. Выполните действия, связанные с отправкой денег. Имя получателя и номер счета введите, щелкнув по строке корреспондента в окне **Список корреспондентов** (рис. 6).

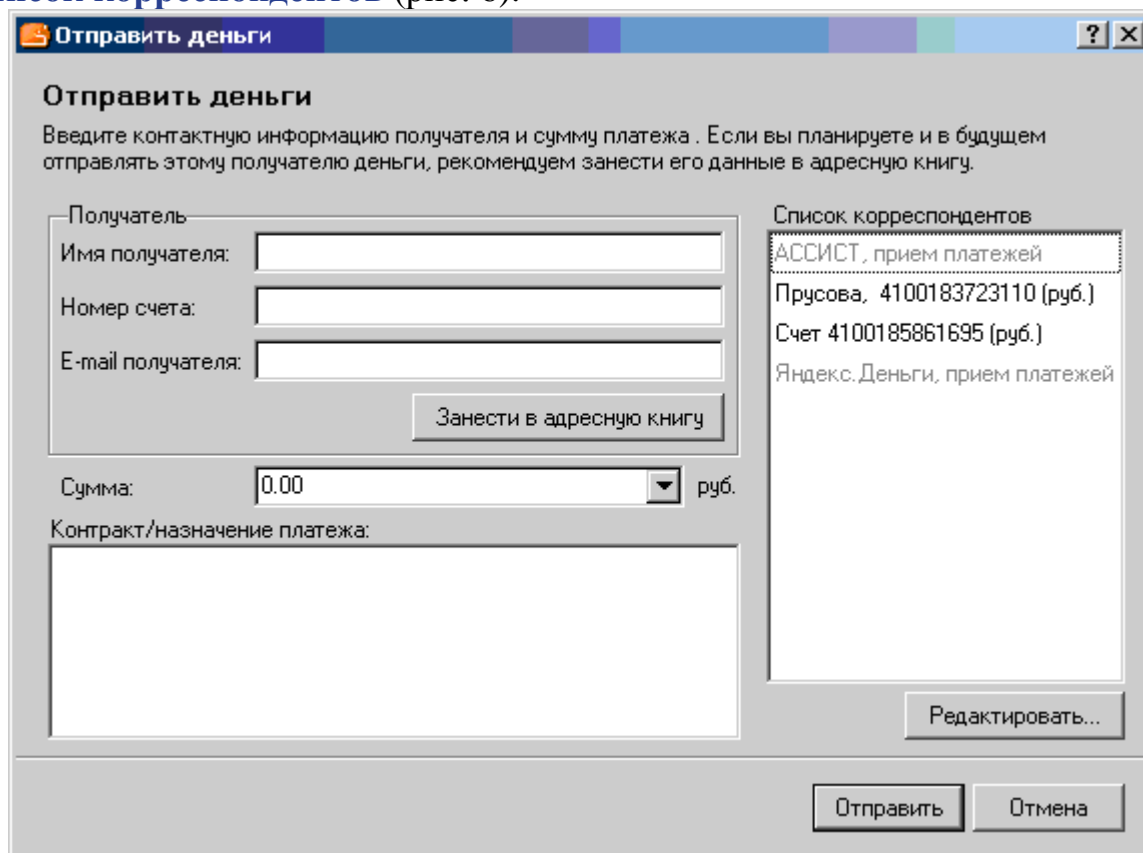


Рис. 6. Диалоговое окно «**Отправить деньги**»

3. Знакомство с информационными сервисами кошелька

3.1. Щелкните по гиперссылкам кошелька «Информация» <</Посмотреть детальную информацию...>>, а затем последовательно по кнопкам «Платежи» (рис. 7) и «Зачисления»:

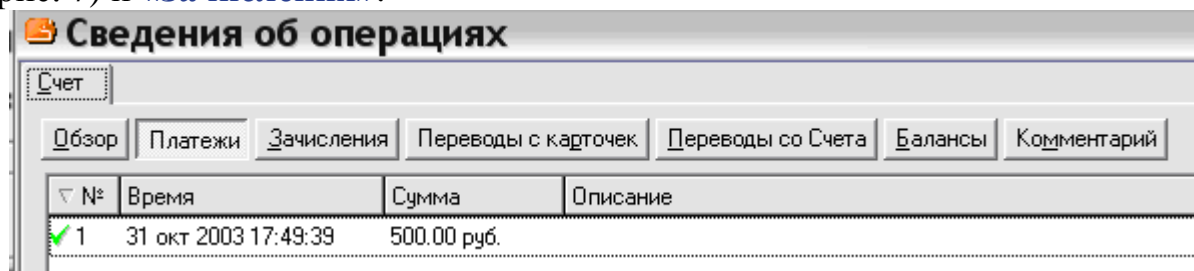


Рис. 7. Закладка «Платежи» формы «Сведения об операциях»

Ознакомьтесь с приведенными текстами.

3.2. Двойным щелчком по строке платежа или с помощью контекстного меню откройте форму «Сведения об исходящем платеже со счета» (рис. 8) и щелкните последовательно по закладкам «Получатель» и «Контракт».

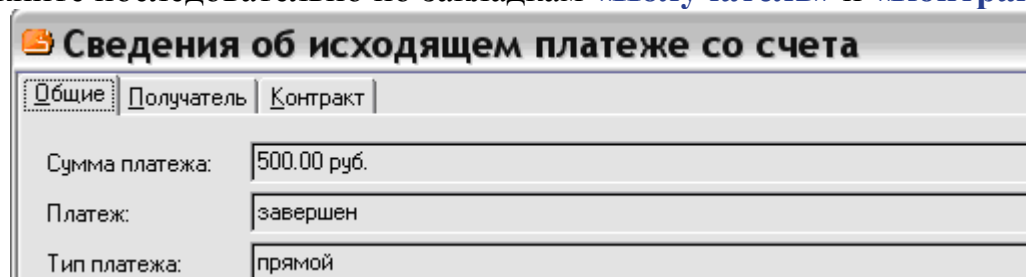


Рис. 8. Форма «Сведения об исходящем платеже со счета»

Наблюдайте полученные результаты.

4. Знакомство с торговым рядом кошелька

Посетите торговый ряд кошелька (гиперссылка из кошелька «Торговый ряд...»). Сравните возможности данного торгового ряда и сети Интернет-магазинов платежной системы [Webmoney](#).

5. Контрольные вопросы

1. [Для чего в процессе установки кошелька необходимо набрать 60 произвольных символов?](#)
2. [Из какого числа символов должен состоять личный пароль доступа к кошельку?](#)
3. [С какой целью целесообразно при установке кошелька предоставить информацию о себе?](#)
4. Для чего предназначена [резервная копия кошелька](#)?
5. При соблюдении каких условий платежная система **Яндекс.Деньги** может вернуть вам денежные средства (при потере кошелька или пароля)?
6. Как можно скопировать номер счета кошелька в буфер обмена, используя строку с его номером?
7. [Какие операции с кошельком можно выполнить, используя строку его заголовка?](#)
8. Каково назначение визитной карточки кошелька?

9. Какие персональные данные указываются в визитной карточке?
10. Какие персональные данные вводятся в визитную карточку «по умолчанию»?
11. Является ли визитная карточка владельца кошелька закодированным сообщением?
12. Какие необходимо совершить операции для подготовки к публикации по электронной почте визитной карточки владельца кошелька?
13. Какие необходимо совершить операции, чтобы вставить визитную карточку в ваше электронное письмо?
14. Как в системе Яндекс.Деньги может быть осуществлен контроль над исходящими платежами?
15. Как из формы «Сведения об операциях» скопировать в буфер памяти номер счета вашего кошелька?
16. Какая информация публикуется на закладке «Контракт» формы «Сведения об исходящем платеже со счета»?
17. Какая информация публикуется на закладке «Получатель» формы «Сведения об исходящем платеже со счета»?
18. Чем является данный текст:

```
--Begin PayCash Message--MsgVersion=1.06AEAAA==AQAAAFErGHikuBIUAAAAAMABAAC  
hAAAAAQAAAEQfCcvR9+XyIDQxMDAxMTIwNjg0OTggKPDz4S4  
pAAAAAAAAAAAE9AAAAwujn6PLt4P8g6uDw8u736uBf7/Do7OXw  
DQrR9+XyIOru...  
--End PayCash Message--?
```

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

Текущая аттестация 2

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Комплект заданий для проведения текущей аттестации №2 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Эффективность информационных систем и сетевая экономика»

Контрольная работа «Разработка и продвижение интернет-магазина»

Задание: Разработайте проект Интернет-магазина и опишите способы его продвижения в сети Интернет в соответствии с техническим заданием:

1. Продуктовый магазин
2. Магазин подарков
3. Магазин спортивного питания
4. Магазин женской одежды
5. Магазин мужской одежды
6. Магазин сладостей
7. Магазин образовательных продуктов

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.