

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 38.03.01 Экономика**

**Наименование образовательной программы: Цифровая экономика**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Очная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Электронная коммерция и цифровые рынки**

**Москва  
2023**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Разработчик

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Рукина Е.И.
	Идентификатор	Re8cc5752-RukinaYI-23d03ae5

Е.И. Рукина

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Крыленко Е.Е.
	Идентификатор	R753cd28c-GudkovaYU-c67582a9

Е.Е.  
Крыленко

Заведующий  
выпускающей  
кафедрой

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Курдюкова Г.Н.
	Идентификатор	R6ab6dd0d-KurdiukovaGN-ca01d8c

Г.Н.  
Курдюкова

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-1 Способен осуществлять систематизацию, сбор и анализ информации бизнес-анализа для формирования возможных решений

ИД-3 Анализирует внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на деятельность организации

ИД-5 Осуществляет сбор, обработку и систематизацию информации для целей бизнес-анализа

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Письменная работа

1. Модели электронной коммерции (Контрольная работа)

2. Понятие и инструменты электронной коммерции. (Индивидуальный проект)

3. Современный рынок электронной коммерции. UNIT - экономика (Контрольная работа)

4. Финансовый учет Маркетплейсов (Контрольная работа)

5. Цифровая трансформация. Новые возможности для экономика и рынка (Контрольная работа)

## БРС дисциплины

5 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %					
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4	КМ-5
	Срок КМ:	4	6	9	11	13
Понятийный аппарат цифровой экономики.						
Трансформация экономики и экономических институтов. Трансформация условий жизни экономического субъекта. Вклад цифровизации в экономический рост	+	+	+	+	+	
Основные определения и понятия электронной коммерции.						
История становления электронной коммерции. Принципы функционирования и построения	+	+	+	+		
Традиционные бизнес - модели. Бизнес - модели электронной коммерции.						
Электронная коммерция между предприятиями. Принцип действия электронного документооборота	+	+	+	+	+	
Институциональная среда электронной коммерции						

Трансформационный и трансакционный сектор	+	+		+	
Современные бизнес - модели					
Модель B2B, B2C. Классификация систем сектора B2C. Сравнение коммерции B2B и B2C. Модель B2G. Модель B2A		+	+	+	+
Современные бизнес - модели					
Модель C2C, Модель G2B. Модель A2B		+	+	+	+
Трансформация электронной коммерции под влияние искусственного интеллекта					
Интернет логистика. Возможности и преимущества электронной коммерции				+	+
UNIT - Экономика					
Оценка модели монетизации. Финансовый учет маркетплейса	+	+	+	+	+
Вес КМ:	20	20	20	20	20

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ПК-1	ИД-3ПК-1 Анализирует внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на деятельность организации	Знать: Экономические основы управления. инфраструктурой электронной коммерции Сущность цифровой экономики и основные процессы, характеризующие данный тип экономики Уметь: Оценка влияния цифровой экономики: новые услуги и доля отраслей сферы услуг и цифровой экономики в структуре ВВП Объяснять процесс трансформации рынка электронной коммерции и смена парадигмы на "электронный бизнес" Выявлять особенности управления взаимодействиями с экономическим	Цифровая трансформация. Новые возможности для экономика и рынка (Контрольная работа) Понятие и инструменты электронной коммерции. (Индивидуальный проект) Модели электронной коммерции (Контрольная работа) Современный рынок электронной коммерции. UNIT - экономика (Контрольная работа) Финансовый учет Маркетплейсов (Контрольная работа)

		субъектами применяя различные модели электронной коммерции	
ПК-1	ИД-5 <sub>ПК-1</sub> Осуществляет сбор, обработку и систематизацию информации для целей бизнес-анализа	<p>Знать:</p> <p>Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией</p> <p>Основы системного подхода в управлении качеством электронных услуг</p> <p>Уметь:</p> <p>Проводить анализ угроз и возможностей промышленной революции для современного бизнеса</p> <p>Выявлять закономерности, возникающие в процессе трансакции организационных структур управления под воздействием эволюции цифровых технологий</p> <p>Выявление особенностей управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса, деятельности</p>	<p>Цифровая трансформация. Новые возможности для экономика и рынка (Контрольная работа)</p> <p>Понятие и инструменты электронной коммерции. (Индивидуальный проект)</p> <p>Модели электронной коммерции (Контрольная работа)</p> <p>Современный рынок электронной коммерции. UNIT - экономика (Контрольная работа)</p> <p>Финансовый учет Маркетплейсов (Контрольная работа)</p>

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Цифровая трансформация. Новые возможности для экономика и рынка

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа должна быть выполнена по индивидуальному варианту, который выдается студенту. Материал контрольной работы излагается в соответствии с поставленными вопросами. Все ответы должны носить обоснованный характер

#### Краткое содержание задания:

Провести оценку развития цифровой экономики. Проанализировать показатели в динамика за 3 периода. На основе горизонтального анализа сделать выводы

#### Контрольные вопросы/задания:

Знать: Сущность цифровой экономики и основные процессы, характеризующие данный тип экономики	1.Что показывает индекс цифровой экономики 2.Что показывает индекс сетевой готовности 3.Что показывает индекс развития электронного правительства
Знать: Экономические основы управления. инфраструктурой электронной коммерции	1.Что показывает мировой индекс цифровой конкурентоспособности 2.Что показывает индекс электронного участия
Уметь: Объяснять процесс трансформации рынка электронной коммерции и смена парадигмы на "электронный бизнес"	1.Уметь рассчитывать индекс цифровой конкурентоспособности . Выявлять факторы влияющие на их величину 2.Уметь рассчитывать индекс цифровой экономики. Выявлять факторы влияющие на их величину
Уметь: Выявлять закономерности, возникающие в процессе транзакции организационных структур управления под воздействием эволюции цифровых технологий	1.Уметь рассчитывать индекс развития информационно - коммуникационных технологий. Выявлять факторы влияющие на их величину 2.Уметь рассчитывать индекс сетевой готовности . Выявлять факторы влияющие на их величину
Уметь: Проводить анализ угроз и возможностей промышленной революции для современного бизнеса	1.Уметь рассчитывать индекс развития электронного правительства . Выявлять факторы влияющие на их величину 2.Уметь рассчитывать индекс электронного участия . Выявлять факторы влияющие на их величину

#### Описание шкалы оценивания:

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

*Оценка:* 3

*Нижний порог выполнения задания в процентах:* 50

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

*Оценка:* 2

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

## **КМ-2. Понятие и инструменты электронной коммерции.**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Индивидуальный проект

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа должна быть выполнена по индивидуальному варианту, который выдается студенту. Материал контрольной работы излагается в соответствии с поставленными вопросами. Все ответы должны носить обоснованный характер

### **Краткое содержание задания:**

Разработать алгоритм выхода на рынок, учитывая особенности электронной коммерции

### **Контрольные вопросы/задания:**

Знать: Сущность цифровой экономики и основные процессы, характеризующие данный тип экономики	1. В чем заключаются особенности уникального торгового предложения 2. Холодные и горячие клиенты. Способы установления контакта с клиентами 3. Что такое воронка продаж 4. Что такое конверсия 5. В чем суть и экономический смысл маркетингового индекса по доходу
Знать: Экономические основы управления инфраструктурой электронной коммерции	1. Что показывает коэффициент окупаемости инвестиции 2. Что показывает коэффициент окупаемости затрат на маркетинг
Знать: Основы системного подхода в управлении качеством электронных услуг	1. Что такое целевая аудитория. Способы определения целевой аудитории 2. Что показывает коэффициент, отражающий эффективность затрат на рекламу
Уметь: Объяснять процесс трансформации рынка электронной коммерции и смена парадигмы на "электронный бизнес"	1. Установление контакта с горячими и холодными клиентами 2. Расчет коэффициента окупаемости затрат на маркетинг
Уметь: Выявление особенностей управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса, деятельности	1. Разработка уникального предложения
Уметь: Выявлять закономерности, возникающие в	1. Разработка бизнес - процесса последовательности выхода продукции и/или услуги на рынок



процессе транзакции организационных структур управления под воздействием эволюции цифровых технологий	
Уметь: Проводить анализ угроз и возможностей промышленной революции для современного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определять целевую аудиторию и ее потребности</li> <li>2. Оценка конверсии</li> <li>3. Оценка воронки бизнеса</li> <li>4. Расчет коэффициента окупаемости инвестиции</li> <li>5. Расчет коэффициента окупаемости затрат на маркетинг</li> <li>6. Расчет коэффициента, отражающий эффективность затрат на рекламу</li> <li>7. Расчет маркетингового индекса по доходу</li> </ol>

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

**КМ-3. Модели электронной коммерции**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа должна быть выполнена по индивидуальному варианту, который выдается студенту. Материал контрольной работы излагается в соответствии с поставленными вопросами. Все ответы должны носить обоснованный характер

**Краткое содержание задания:**

Особенности модели электронной коммерции

**Контрольные вопросы/задания:**

Знать: Сущность цифровой экономики и основные процессы, характеризующие данный тип экономики	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. В2В - продажи это: <ol style="list-style-type: none"> <li>а) Быстрые продажи “здесь и сейчас”</li> <li>б) Длительные продажи</li> <li>в) Средние по времени продажи</li> </ol> </li> <li>2. Участники В2В - проектов: <ol style="list-style-type: none"> <li>а) Инвестор, Заказчик, Закупщик, Подрядчик</li> </ol> </li> </ol>
---	--

	<p>б) Инвестор,Заказчик, Проектировщик, ГенПодрядчик, СубПодрядчик</p> <p>в) Директор, Бухгалтер, Снабженец - Закупщик</p> <p>3.Центр принятия решений это:</p> <p>а)Центральный офис в котором участники бизнес-процессов принимают важные решения</p> <p>б) Группа Лиц принимающие центрально важных лиц для обсуждения вопросов</p> <p>в) Группа Лиц из числа участников проекта, имеющие право принимать решение.</p> <p>4.ЛПР это</p> <p>а) Лидер проектных работ</p> <p>б) Лицо принимающее работу</p> <p>в) Лицо принимающее решение</p> <p>5.Вариант нематериального перевода ЛПР в лояльный формат взаимодействия:</p> <p>а) Быстро выставлять счета по заказам</p> <p>б) Звонить систематически с целью узнать, как дела и что нужно из продуктов</p> <p>в) Предлагать варианты возможных решений согласно имеющейся информации</p> <p>6.Партнер это:</p> <p>а) Внешний участник рынка, которого если хорошо попросить и дать небольшую скидку, то он сделает заказ.</p> <p>б) Внешний участник рынка, делающий много заказов, показывающий цены конкурентов и если дадим дешевле, отсрочку, доставку, делающий покупки уже много лет</p> <p>в) Внешний участник совместного бизнес-процесса, нацеленный на достижение единой цели с учетом индивидуальных интересов</p> <p>7.Смысл процесса продаж в B2b, в том что бы:</p> <p>а) Найти клиента, у которого можно узнать, что ему нужно и продать ему то, что нужно.</p> <p>б) Продать как можно больше большому количеству клиентов на большие суммы,</p> <p>в) Не продавать, а предлагать решения способствующие, бизнес-процессам клиента.</p> <p>8. Интернет-банкинг является</p> <p>а) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами;</p> <p>б) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках;</p> <p>в) формирование инвестиционного портфеля и управление активами;</p> <p>г) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара.</p> <p>9.К рискам электронной коммерции относится:</p> <p>а) воздействие компьютерных вирусов;</p>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>б) перехват данных;</li> <li>в) невысокая ценность коммерческой информации;</li> <li>г) неправильная идентификация пользователей.</li> </ul>
Знать: Экономические основы управления инфраструктурой электронной коммерции	<p>1. Понятие "Мой клиент" это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Клиент, которого нашел/нашла я и он делает мне заказы</li> <li>б) Клиент который делает заказы именно мне и я с ним буду работать до тех пор пока он будет у меня закупать</li> <li>в) Такое понятие не более, чем условная форма обозначения известного нам участника рынка и не имеющая никаких правоустанавливающих на него оснований.</li> </ul> <p>2. Закончите фразу «Количество "касаний" с клиентом способствует...»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Росту качества сотрудничества</li> <li>б) Открытости для разговоров на любые темы и просьбы</li> <li>в) Высокой готовности купить, если его хорошо попросить.</li> </ul> <p>3. Изучение конкурентов позволяет</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) определить сегмент рынка;</li> <li>б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов;</li> <li>в) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны.</li> </ul>
Знать: Основы системного подхода в управлении качеством электронных услуг	<p>1. Вы закрепили проект/объект у производителя-партнёра для согласования скидки, ваши дальнейшие действия</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Похвалить себя, попросить премию у Руководителя и ожидать, когда придет заявка</li> <li>б) Определить цели, план активностей и необходимых ресурсов, действовать на опережение</li> <li>в) Выявить контакты закупщика, позвонить ему и предупредить его, что вы закрепили объект и ждете от него заявку.</li> </ul>
Уметь: Объяснять процесс трансформации рынка электронной коммерции и смена парадигмы на "электронный бизнес"	<p>1. Оценка логической эффективности</p>
Уметь: Выявление особенностей управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса, деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Способ расчета транзакционных издержек</li> <li>2. Оценка коммерческой эффективности</li> <li>3. Оценка маркетинговой эффективности</li> <li>4. Оценка инвестиционной эффективности</li> <li>5. Оценка финансовой эффективности</li> </ul>

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

Оценка: 2

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

#### КМ-4. Современный рынок электронной коммерции. UNIT - экономика

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа должна быть выполнена по индивидуальному варианту, который выдается студенту. Материал контрольной работы излагается в соответствии с поставленными вопросами. Все ответы должны носить обоснованный характер

**Краткое содержание задания:**

Оценка современного рынка электронной коммерции. UNIT - экономика

**Контрольные вопросы/задания:**

Знать: Сущность цифровой экономики и основные процессы, характеризующие данный тип экономики	1.Факторы, влияющие на затраты привлечения клиентов
Знать: Экономические основы управления. инфраструктурой электронной коммерции	1.Факторы, влияющие на среднее число сделок на одного клиента 2.Факторы, влияющие на доход одного клиента 3.Факторы, влияющие себестоимость реализованных товаров
Знать: Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1.Зачем нужна UNIT - Экономика 2.Какие метрики важны в UNIT - Экономика 3.Факторы, влияющие на количество пользователей на сайт
Уметь: Объяснять процесс трансформации рынка электронной коммерции и смена парадигмы на "электронный бизнес"	1.Определить и проанализировать среднее число сделок на одного клиента 2.Определить и проанализировать средний доход на зарегистрированного пользователя 3.Определить и проанализировать доход на одного клиента
Уметь: Оценка влияния цифровой экономики: новые услуги и доля отраслей сферы услуг и цифровой экономики в структуре ВВП	1.Оценить прибыль пользователя 2.Определить количество пользователей на сайт
Уметь: Выявление особенностей	1.Оценить прибыль на пользователя, включая

управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса, деятельности	рекламу 2.Определить и проанализировать затраты на привлечение пользователей 3.Определить и проанализировать стоимость за целевое действие 4.Определить и проанализировать доход с продаж одного UNIT без постоянных издержек
Уметь: Выявлять закономерности, возникающие в процессе транзакции организационных структур управления под воздействием эволюции цифровых технологий	1.Оценить прибыль клиента

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено

**КМ-5. Финансовый учет Маркетплейсов**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Контрольная работа

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 20

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Контрольная работа должна быть выполнена по индивидуальному варианту, который выдается студенту. Материал контрольной работы излагается в соответствии с поставленными вопросами. Все ответы должны носить обоснованный характер

**Краткое содержание задания:**

Оценить эффективность деятельности Маркетплейсов

**Контрольные вопросы/задания:**

Знать: Экономические основы управления. инфраструктурой электронной коммерции	1.Как правильно посчитать прибыль на маркетплейсе 2.Насколько выгодно выводить соевой товар на маркетплейс? Ответ обоснуйте 3.Производителям какой продукции стоит в самое ближайшее время выходить на маркетплейс 4.Перечислите распространенные ошибки при
---	---

	оформлении 5.Что получают компании, которые выходят на международный маркетплейс? Достоинства и недостатки
Знать: Основы системного подхода в управлении качеством электронных услуг	1.Что Вы понимаете под внутренней и внешней аналитиков маркетплейса? 2.Какие риски ожидают начинающих? С чем они связаны, как их избежать?
Знать: Проблемы управления электронным бизнесом и электронной коммерцией	1.На какие вопросы отвечает аналитика продаж товаров. Что учитывает в себе внутренняя аналитика маркетплейса? 2.Какие товары, по Вашему мнению, целесообразно выводить на рынки маркетплейсов? 3.Что влияет на действие покупателя при выборе поставщика на маркетплейсе?
Уметь: Выявлять особенности управления взаимодействиями с экономическим субъектами применяя различные модели электронной коммерции	1.Как определить стоимость покупки. Какие внешние и внутренне факторы влияют на ее величину 2.Как определить соотношение покупателей и продавцов 3.Оценить валовую стоимость товаров
Уметь: Оценка влияния цифровой экономики: новые услуги и доля отраслей сферы услуг и цифровой экономики в структуре ВВП	1.Как оценивается ликвидность продавца на маркетплейса? 2.Оценить индекс потребительской лояльности 3.Оценить индекс удовлетворенности клиентов
Уметь: Выявление особенностей управления электронной коммерцией в различных сферах бизнеса, деятельности	1.Как оценивается ликвидность покупателя на маркетплейса? 2.Оценить стоимость привлечения клиента 3.Пожизненная оценка ценности клиента

#### **Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "неудовлетворительно" выставляется если задание выполнено неверно или преимущественно не выполнено*

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5 семестр

Форма промежуточной аттестации: Экзамен

Пример билета

МЭИ	<b>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7</b>	Утверждаю:  Зав. кафедрой ЭЭП ..... апреля 2023 г  Время начала подготовки Экзаменатор  <i>Доцент, к.э.н.</i> Е.И. Рукина
		Кафедра ЭЭП Дисциплина <b>Анализ финансово –хозяйственной деятельности (продвинутый уровень)</b> ИНЭИ Очная форма обучения
Фамилия Имя Отчество студента _____ Дата экзамена _____ Личная подпись студента _____  1. Данные в цифровой экономике. 2. Инновационное управление и маркетинг в цифровой экономике» 3. Задача		

## Процедура проведения

Экзамен проводится в устной форме, на подготовку ответа студенту выделяется 60 мин (1 час)

### ***1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины***

**1. Компетенция/Индикатор:** ИД-3ПК-1 Анализирует внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на деятельность организации

### **Вопросы, задания**

1. Данные в цифровой экономике
2. Информационная безопасность в цифровой экономике
3. Инновационное управление и маркетинг в цифровой экономике
4. Новые формы финансирования в условиях цифровой экономики
5. Основные направления развития цифрового бизнеса в России
6. С какого времени возможности Интернета используются в России для электронной коммерции?

7. Что представляет собой электронная коммерция?
8. Перечислите основные типы взаимодействия в электронной коммерции, и приведите примеры модели взаимодействия B2B.
9. Интернет, как среда для экономической деятельности и основа электронного бизнеса
10. Этапы создания электронной коммерции. Выбор сектора рынка и его анализ. Разработка бизнес-плана. Поиск поставщика и доставка товара. Создание сайта. Логистика. Реклама и продвижение сайта.
19. Бизнес план. Цель и назначение бизнес-плана в электронном бизнесе. Общие требования к бизнес-плану. Структура бизнес-плана.

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Предоставить алгоритм выходы в сектор B2B Business-to-Business
2. Предоставить алгоритм выходы в сектор B2G Business-to-government.

**2. Компетенция/Индикатор:** ИД-5ПК-1 Осуществляет сбор, обработку и систематизацию информации для целей бизнес-анализа

### Вопросы, задания

1. Аналитическая поддержка процессов цифровой трансформации
2. Перечислите основные модели электронного бизнеса в России. Охарактеризуйте каждую из них
3. Какие из перечисленных основных моделей электронного бизнеса в России можно отнести к электронной коммерции?
4. Перечислите существующие типы взаимодействия в электронной коммерции, и приведите примеры модели взаимодействия B2C.
5. Какие типы взаимодействия в электронной коммерции вы знаете? Приведите примеры модели взаимодействия C2C.
6. Понятие электронный бизнес, история развития электронного бизнеса. Преимущества электронного бизнеса. Причины перехода в киберпространство
7. Конверсия. Инструменты для увеличения конверсии.
8. Сектор B2C Business-to-Customer (web-витрины; интернет-магазин; торговые интернет-системы).
9. Сектор B2B Business-to-Business (электронные системы сбыта (e-distribution), электронные системы снабжения (e-procurement), электронные торговые площадки (e-marketplace). Виды торговых площадок.
10. Сектор B2G Business-to-government. Способы гос. закупок: открытые конкурсы, закрытые конкурсы, двухэтапные конкурсы, запрос котировок (упрощенный способ закупки), закупки из единственного источника (упрощенный способ закупки).

### Материалы для проверки остаточных знаний

1. Для каждой модели электронной коммерции (B2B, B2C, C2C, G2B), указанной в вашем варианте, найдите в сети Интернет три электронные площадки. Создайте и заполните таблицу таким образом, чтобы прослеживалась цепочка создания ценности.

Модель	Наименование ресурса, адрес в сети интернет	Роль в цепочке

2. Предоставить алгоритм выходы в сектор B2C Business-to-Customer

## II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5



*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 50*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно.*

*Оценка: 2*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа не выполнена или выполнена преимущественно неправильно*

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Итоговая оценка по курсу выставляется в соответствии с Положением по БАРС