

**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 _{ПК-1} 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"> 1. Определять целевую аудиторию и ее потребности 2. Оценка конверсии 3. Оценка воронки бизнеса 4. Расчет коэффициента окупаемости инвестиции 5. Расчет коэффициента окупаемости затрат на маркетинг 6. Расчет коэффициента, отражающий эффективность затрат на рекламу 7. Расчет маркетингового индекса по доходу

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"> 1. В2В - продажи это: <ol style="list-style-type: none"> а) Быстрые продажи "здесь и сейчас" б) Длительные продажи в) Средние по времени продажи 2. Участники В2В - проектов: <ol style="list-style-type: none"> а) Инвестор, Заказчик, Закупщик, Подрядчик
---	--

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

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	ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 7	Утверждаю: Зав. кафедрой ЭЭП апреля 2023 г Время начала подготовки Экзаменатор <i>Доцент, к.э.н.</i> Е.И. Рукина
		Кафедра ЭЭП Дисциплина Анализ финансово –хозяйственной деятельности (продвинутый уровень) 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