ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9
от 21 марта 2026 г.

Кафедра «Информационные технологии и информационная безопасность»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ
38.03.05 БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА, ПРОФИЛЬ «МЕНЕДЖМЕНТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»

Уровень высшего образования - бакалавриат

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК65 ф. я73
ББК 004 (65)

Составитель – Эминова Нигара Эминовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Савзиханова Сабина Эминовна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внешний рецензент – Кутаев Шихрагим Кутаевич, кандидат экономических наук, научный сотрудник института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра Российской Академии Наук.

Представитель работодателя - Ботвин Тимур Анатольевич, директор по продажам в отделе продаж Яндекс Маркет для бизнеса в ООО «Технолоджикал Деливери Сервисез».

Оценочные материалы дисциплины «Электронный бизнес» разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29 июля 2021 г., № 838, в соответствии с приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 6.04.2021 г. № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»

Оценочные материалы дисциплины «Электронный бизнес» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Эминова Н.Э. Оценочные материалы дисциплины «Электронный бизнес» для направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес». – Махачкала: ДГУНХ, 2026 г., 39 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес», д.э.н., Савзихановой С.Э.

Одобрена на заседании кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» 24 февраля 2026 г., протокол № 7.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов……..4

РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины…….……5

1.1 Перечень формируемых компетенций……5

1.2 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования…….6

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине…….……...9

РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания……..28

РАЗДЕЛ 4.Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций……..…….……...32

Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине…….…….39

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Электронный бизнес» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 38.03.05 Бизнес-информатика, профиль «Менеджмент информационных технологий и электронный бизнес».

Оценочные материалы по дисциплине «Электронный бизнес» включают в себя: перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

Раздел 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**
ПК-5	создавать новые бизнес-проекты и управлять ими на основе инноваций в сфере ИКТ

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

Формируемые компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания сформированности компетенций	Виды оценочных средств
ПК-5: Способен создавать новые бизнес-проекты и управлять ими на основе инноваций в сфере ИКТ	**ИПК-5.4.** Реализует бизнес-процессы с использованием возможностей информационных технологий	**Знать:** - сущность и основные этапы проектирования архитектуры электронного предприятия; – механизмы работы и основные характеристики поисковых систем; – основные ИС и ИКТ управления бизнесом; - способы и методы создания бизнеса на основе инноваций в сфере ИКТ.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает сущность и основные этапы проектирования архитектуры электронного предприятия, механизмы работы и основные характеристики поисковых систем, основные ИС и ИКТ управления бизнесом, способы и методы создания бизнеса на основе инноваций в сфере ИКТ	**Блок А –**задания репродуктивного уровня - Тестовые задания - Вопросы для обсуждения. – Комплект тематик для рефератов;
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает сущность и основные этапы проектирования архитектуры электронного предприятия, механизмы работы и основные характеристики поисковых систем, основные ИС и ИКТ управления бизнесом, способы и методы создания бизнеса на основе инноваций в сфере ИКТ	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает сущность и основные этапы проектирования архитектуры электронного предприятия, механизмы работы и основные характеристики поисковых систем, основные ИС и ИКТ управления бизнесом, способы и методы создания бизнеса на основе инноваций в сфере ИКТ	

Формируемые компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания сформированности компетенций	Виды оценочных средств
		<u>Уметь:</u> - проектировать архитектуру электронного предприятия; - выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом; – создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет проектировать архитектуру электронного предприятия, выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом, создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ	**Блок В** – задания реконструктивного уровня – Типовые задачи; – Комплект тематик для презентаций; - Лабораторной работы
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет проектировать архитектуру электронного предприятия, выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом, создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет проектировать архитектуру электронного предприятия, выбирать рациональные ИС и ИКТ для управления бизнесом, создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ	
		<u>Владеть:</u> -навыками проектирования архитектуры электронного предприятия; –методами проектирования, внедрения и организации эксплуатации ИС и ИКТ; -методами рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом;	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет навыками проектирования архитектуры электронного предприятия, методами проектирования, внедрения и организации эксплуатации ИС и ИКТ, методами рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом, способами создания нового бизнеса в сфере ИКТ	**Блок С** – задания практико-ориентированного уровня - «Кейс-задания» - Ролевая/деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками проектирования архитектуры электронного предприятия, методами проектирования, внедрения и организации эксплуатации ИС и ИКТ,	

Формируемые компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания сформированности компетенций	Виды оценочных средств
		- способами создания нового бизнеса в сфере ИКТ.		методами рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом, способами создания нового бизнеса в сфере ИКТ	
			Продвинутый уровень	Обучающийся свободно владеет навыками проектирования архитектуры электронного предприятия, методами проектирования, внедрения и организации эксплуатации ИС и ИКТ, методами рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом, способами создания нового бизнеса в сфере ИКТ	

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции
ПК-5: Способен создавать новые бизнес-проекты и управлять ими на основе инноваций в сфере ИКТ

ИПК-5.4. Реализует бизнес-процессы с использованием возможностей информационных технологий

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

<u>А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине</u>

1. Какой из секторов занимается обеспечением государственных поставок и проведением открытых on-line тендеров?
a. B2B
b. B2C
c. B2G
d. B2E

2. Субъектами электронной коммерции являются?
a. физические лица;
b. юридические лица;
c. государство как субъект права;
d. все вышеперечисленные.

3. Какой из секторов занимается электронной подачей индивидуальных налоговых деклараций?
a. B2B
b. B2C
c. B2E
d. C2G

4. Какой из секторов реализует товары и услуги через электронные магазины?
a. B2B
b. B2C
c. B2E
d. C2G

5. Электронная коммерция является составной частью:
a. Электронного бизнеса;
b. Интернет рекламы;
c. Интернет –предпринимательства
d. нет верного ответа.

6. Какой из секторов организовывает работу персонала компании и ведет совместную бизнес-деятельность сотрудников, отдельных структур или подразделений?

a. B2B
b. B2C
c. B2E
d. C2G

7. Какой из секторов представляет собой взаимодействие бизнес-организации: производитель, продающий свой товар через поставщиков или дистрибьюторов, которые в свою очередь работают через дилеров?

a. B2B
b. B2C
c. B2E
d. C2G

8. Какой из аукционов является аукционом продавца на повышение начальной цены партии одинаковых товаров?

a. стандартный аукцион;
b. немецкий аукцион;
c. обратный аукцион;
d. нет верного ответа.

9. Какой сектор называют розничным сектором электронной торговли?

a. B2B
b. B2C
c. B2E
d. C2G

10. В каком секторе в качестве систем электронной коммерции выступают интернет – аукционы?

a. B2C
b. B2B
c. C2C
d. C2G

11. Какой из секторов подразумевает взаимодействие компании и госадминистрации страны, на территории которой она работает?

a. B2C
b. B2B
c. C2B
d. B2G

12. Целью, какого из секторов является предоставление услуг гражданам и частному сектору в интегрированном виде?

a. B2C
b. B2B
c. C2C
d. C2G

13. Какой из аукционов является аукционом продавца на повышение начальной цены одного товара?

a. стандартный аукцион;
b. обратный аукцион;
c. немецкий аукцион;
d. нет верного ответа.

14. К автоматическим системам ведения бизнеса можно отнести:

a. средства электронного обмена данными;
b. средства электронного перевода средств;
c. средства планирования корпоративных ресурсов;
d. все вышеперечисленные.

15. Какой из аукционов является аукционом покупателя на понижение начальной цены?

a. обратный аукцион;
b. стандартный аукцион;
c. немецкий аукцион;
d. нет верного ответа.

<u>А2.Вопросы для устного опроса</u>

1. Что называется электронным бизнесом?
2. Каковы основные отличия электронной коммерции от электронного бизнеса?
3. Что является объектом электронной коммерции?
4. Какие сектора электронной коммерции известны?
5. Какой из секторов является самым крупным?
6. Устав предприятия и его структура.
7. Основные элементы инфраструктуры бизнеса.
8. Подготовительный этап создания предприятия.
9. Устав предприятия и его структура.
10. Модели бизнеса
11. Поисковая оптимизация и контекстная реклама
12. SMM и SMO
13. Медийная реклама в Интернет

14. Партнерские программы и лидогенерация. Посадочные страницы.
15. E-mail реклама и вирусный маркетинг

А3. Комплект тематик для рефератов

1. Экосистема рекламной деятельности: ориентация на продажи
2. Особенности моделей монетизации
3. Роль ИТ и управления в развитии бизнеса
4. Венчурные фонды и их роль в развитии бизнеса
5. Интернет - индустрия и ее влияние на экономику
6. Электронные платежные системы, их преимущества и недостатки
7. Стандартные приемы использования тизерной рекламы
8. Актуальные проблемы использования SEO для продвижения сайта
9. Проблемы развития стартапов в России
10. Реклама в мессенджерах и ее особенности
11. Понятие и виды аутсорсинга. SLA.
12. Типовая структура телекоммуникационной платформы электронного предприятия
13. Виды хостинга, сравнительный анализ
14. Создание программной платформы электронного предприятия
15. Интернет-реклама и медиапланирование
16. Особенности использования медийной рекламы для продвижения товара в сети Интернет

Блок В. Типовые задания реконструктивного уровня («уметь»)

В.1 Типовые задачи

Задача 1. Анализ предприятия электронного бизнеса

Выберете предприятие электронного бизнеса для анализа и проиллюстрируйте на его примере изученные в курсе теоретические аспекты в соответствии с предложенными ниже заданиями.

Анализ проводится как при помощи собственно Web-сайта компании, так и ряда информационных материалов, характеризующих деятельность компании. Каждое задание необходимо начинать с краткого описания деятельности выбранного предприятия.

Задание 1

• каким образом предприятие реализует каждый из указанных принципов;

• насколько полно используется возможные механизмы реализации принципов;

• какие еще действия вы можете предложить для более полной реализации каждого из принципов.

1.2 Выберете принципы электронного бизнеса, которые нереализуемы или труднореализуемы в традиционном бизнесе. Ответ поясните.

Задание 2

Рассмотрите примеры внедрения инноваций предприятиями электронного бизнеса. Задача состоит в рассмотрении примеров применения всех рассмотренных в теме 2 инноваций.

При этом, можно использовать одно предприятие для иллюстрации всех инноваций (в том числе тоже что и в задании 1 или любое другое) или несколько предприятий (каждое из которых хорошо отражает пример внедрения одной или нескольких инноваций электронного бизнеса).

Задание 3

На примере одного из рассматриваемых ранее или нового предприятия электронного бизнеса:

В качестве примера организации электронного бизнеса для выполнения указанного задания выберем интернет магазин, работающий по концепции продажи товаров дистанционно, а так же по реализации продукции в точках выдачи товара. Компания имеет свой сайт.

Интернет-магазин КПД инструмент. Магазин специализирующийся на продаже различных бытовых товаров и техники для ремонта.

3.1. Проведите классификацию всех закупаемых материальных и нематериальных ресурсов по следующим критериям: значимость материального ресурса (высокая\\низкая) и надежность поставщика (высокая\\низкая). Ответ поясните.

3.2 Предложите одну из четырех стратегий снабжения для каждой группы выделенных ресурсов. Ответ поясните.

3.3 Выберете приложения электронного снабжения в соответствии с ситуациями (стратегиями) снабжения. Ответ поясните.

Задача 2.

Предприниматель решил организовать собственное дело.

Какие основные этапы технологии создания собственного дела необходимо продумать предпринимателю?

Дайте краткое описание этих этапов на примере конкретного предприятия.

Задача 3.

При анализе деятельности предприятия было выявлено, что объем реализации в текущем году снизился. Требуется составить план мероприятий для увеличения сбыта продукции.

Задача 4.

Создание идей из трендов.

Цель игры: снять страх перед отсутствием идей мотивировать искать идеи, научить пользоваться инструментом поиска идей.

После рассказа про тренды, предлагается выбрать из них 5 трендов, которые студентам кажутся близкими и интересными.

Далее студенты делятся на группы по 3-4 человека. Идеи формируются на шаблоне.

Шаблон «Идея из трендов».

Перечислите 5 трендов, которые считаете релевантными вашей отрасли/компании:

1._____
2._____
3._____
4._____
5._____

_____ идеи_____
(тренд) (тренд)

Новые продукты:

_____
_____
_____
_____
_____

Задача: сочетать попарно тренды, которые они выбрали, и придумывать из их Сочетаний продукты (идеи для бизнеса). Выбирают на их взгляд самую удачную и перспективную. Затем каждая группа представляет концепцию выбранной идеи перед всеми. На выступление от каждой группы дается 2 минуты (максимум – 5 минут).

Задание 2.

Придумайте идеи, выберите из них наиболее перспективную и сформулируйте ее.

Это станет тем проектом, с которым вы будете работать на протяжении всего курса. Оформите выбранную идею в соответствии с представленным шаблоном.

Шаблон «Формулирование идеи».

Я делаю проект_____
(название проекта)
который создает_____
(определение предложения клиентам)
помогающий _____
(описание аудитории)
Решать_____
(проблему)

при помощи _____
(технология)

В2. Комплект тематик для презентаций

1. Роль бизнес - в финансировании инновационного бизнеса
2. Роль интернет – аукционов в вопросах реализации товара
3. Актуальные вопросы оптимизации контента для продвижения сайта в поисковых системах
4. Сравнительный анализ каскадного и гибкого методологий управления проектами
5. Борьба с теневой экономикой
6. Основные формы присутствия в компании в Интернет.
7. Электронный брендинг и маркетинг.
8. Бизнес-модели информационно-справочных систем
9. Электронные финансовые структуры. Интернет-банкинг, Интернет-страхование, Интернет-трейдинг
10. Электронные предприятия в сфере розничных платежей
11. Электронная коммерция С2С
12. Мобильная коммерция
13. Электронные торги, государственные закупки.
14. Государственные услуги для электронного бизнеса.
15. Мобильный электронный бизнес.

В3.Лабораторные работы

Лабораторная работа 1. Задание. Виды электронных платежных систем

Выберите одну из популярных российских платежных систем (www.webmoney.ru, www.paycash.ru, www.cyberplat.com, www.paybot.com, www.cashew.ru, www.imbs.com/protokol.htm, www.grado.ru, www.telebank.ru) или другую платежную систему.

Охарактеризуйте ее по следующим критериям:

- характеристика банка;
- виды платежных инструментов (кредитные карты, электронные кошельки и т.д.);
- схемы оплаты с использованием кредитных карт, электронных кошельков;
- перечень услуг для физических и юридических лиц;
- тарифы основных видов услуг;
- алгоритм открытия счета.

Характеристику представьте в виде блок-схемы или ментальной карты. По завершении задания проведите мини-презентацию электронных платежных сис-

тем и выберите ТОП-5 для использования юридическими лицами. Задание выполняйте в парах.

Лабораторная работа 2. Предприятия электронной коммерции сектора B2B

Задание к работе:

1. Найти представленные в глобальной сети предприятия электронной коммерции сектора B2B.
2. Проанализировать структуру найденных предприятий структуру.

Методические указания:

1. По номеру рабочего места выбрать из табл. 1 соответствующий вид товаров/услуг.

По желанию студента товарный сектор можно выбрать самостоятельно, согласовав ее с преподавателем.

Таблица 1

№ раб.места	Товарный сектор
1.	ИТ и телекоммуникации
2.	Лесопромышленность
3.	Медицина
4.	Многоотраслевой
5.	Офисная и канцелярская продукция
6.	Промышленное оборудование
7.	Рынок металлов
8.	Сельское хозяйство и продукты питания
9.	Строительство
10.	Топливно-энергетический комплекс
11.	Транспорт
12.	Упаковка
13.	Химическая промышленность

Пользуясь приведенным перечнем адресов (табл. 2), а также ресурсом http://aetp.ru выбрать не менее 2 предприятий сектора B2B по выбранному сектору рынка и занести их названия и web-адреса в табл. 3.

Таблица 2

Сектор	Адрес	Описание
Многоотраслевой	http://www.itenders.ru	Система для проведения онлайновых тендеров
	http://www.rusmarket.ru	Каталог бизнес-ресурсов
	http://sdelki.ru/	Центр Деловых Предложений
	http://tis.ru/	Товары, услуги и предприятия России
	http://www.b2b-center.ru/	Единая система электронной торговли
	http://www.b2b-club.ru	Международная торговая площадка B2B
	http://www.rusbiz.ru/	B2B электронная площадка
	http://www.w-t-e.ru/	B2B портал World Trade Exchange
Промышленное обо-	http://www.wastex.ru	Торговая система для сферы переработки

рудование		отходов
	http://www.vent.ru/	Климатический портал
	http://www.toolsmix.ru/	Промышленное оборудование в России
	http://prom.vabs.ru	Портал промышленного оборудования
	http://www.metaprom.ru	Индустриальный портал
Рынок металлов	http://www.metalcom.ru	Информационно-аналитический и торговый портал по рынку металлов
	http://www.metal-trade.ru	Металлургический портал
	http://www.rusmet.ru	Электронная биржа металлов
	http://www.metalweb.ru	Уральская биржа металла
	http://www.elb.ru/	Электронная Биржа металлов
	http://www.urm.ru/	Аналитический портал «Уральский рынок металлов»
ТЭК	http://www.miner.ru	Угольные ресурсы России и стран СНГ
	http://www.izmerenie.ru	Новости и технологии измерительной отрасли
	http://www.inmarsys.ru	Торговая площадка нефтегазового оборудования
	http://www.neftegaz.ru	Информационный ресурс по нефтегазовому комплексу СНГ и Дальнего Зарубежья
	http://www.nge.ru/	Независимая торговая площадка по нефтепродуктам в России и СНГ
	http://www.b2b-energo.ru/	Информационно-аналитическая и торгово-операционная система «Рынок продукции, услуг и технологий для электроэнергетики»
Лесопромышленность	http://www.drevesina.com	Информационный портал о лесной промышленности России
	http://www.wood.ru	Информационная система
	http://les.lesprom.com	Интерактивная торговая площадка для лесопромышленности
ИТ и телекоммуникации	http://www.ematrix.ru	Информационно-торговая система рынка высоких технологий
	http://www.systek.ru	Система торговли электронными компонентами
	http://www.tradecable.ru	Кабельная торговая площадка
Медицина	http://www.edentworld.com	Вертикальный b2b портал по стоматологии
	http://www.medprom.ru	Медицинская промышленность России и СНГ
	http://www.grandex.ru	Медицинский портал
	http://www.med-help.ru	Всероссийский портал медицины
Строительство	http://www.build.ru	Портал о строительстве
	http://www.stroyteh.ru	Информационный портал строительной техники
	http://www.vashdom.ru	Все для строительства и ремонта
	http://www.gvozdik.ru	Строительный портал
	http://www.stroyportal.ru	Информационный портал по строительству и ремонту
	http://www.ssa.ru	Стройматериалы и хозтовары
	http://stroybm.ru/	Строй бизнес маркет

	http://www.postroyu.ru/	Строительный портал
	http://www.remontnik.ru/	Строительный портал
	http://www.stroi-baza.ru/	Строительный портал: Доска строительных объявлений
	http://www.stroy-life.ru/	Строительный портал
Сельское хозяйство и продукты питания	http://www.agrobiznes.ru	Информационная площадка
	http://www.zol.ru	Интернет-биржа ЗЕРНО-ОН-ЛАЙН
	http://www.alco-online.ru	Алкогольная торговая площадка
	http://www.product.ru	Портал по российском у рынку продуктов
	http://www.yarmarka.net	Рынок продуктов питания
	http://conditer.ru	Информационно-аналитический центр кондитерской промышленности
	http://www.brandfood.ru	Информационно-аналитическая система по рынку продуктов питания
	http://www.plod.ru/	Московский плодоовощной портал
	http://www.zerno.ru	Рынок зерна России
	http://zerno.avs.ru/	Зерновой портал Центрального Черноземья
	http://www.optagro.ru	B2B торговый портал по сельскому хозяйству
Транспорт	http://www.transopt.ru/	B2B торговый портал по транспорту
	http://www.perevozki.ru/	Транспортный бизнес-портал
	http://www.trport.ru/	Транспортный портал
	http://www.lexim.ru	Информационно-логистический портал
Офисная продукция	http://www.boomaga.ru	Канцелярский портал
	http://www.segment.ru	Первый национальный канцелярский портал
	http://www.officemart.ru	Справочно-аналитический ресурс обеспечения офиса
Химическая промышленность	http://www.chemindustry.ru	Портал химической промышленности
	http://newchemistry.ru	Аналитический портал химической промышленности
	http://www.xumportal.ru	Химическая и нефтехимическая доска объявлений
Упаковка	http://www.optpack.ru/	B2B торговый портал по упаковке
	http://www.unipack.ru	Информационно-поисковая система по упаковочной отрасли
	http://www.upakmix.ru/	Упаковка в России
	http://www.upakovano.ru	Упаковочный бизнес в России и за рубежом

Таблица 3

№ вар-та	Товарный сектор	Название предприятия	Web-адрес предприятия

2. После просмотра каждого из найденных предприятий занести в отчет ответы на указанные ниже вопросы:

1) Оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций.

2) Оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций.

3) Отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса.

4) На каком этапе проводится регистрация посетителя. Каковы требования для регистрации.

5) Предлагаются ли какие-либо дополнительные услуги для клиентов (документация, постановления, обзоры, статьи, новости, биржи труда и т.п.).

6) Присутствует ли возможность участия в тендерах. Можно ли просмотреть существующие заявки на покупку, продажу, экспорт, импорт. Доступна ли информация о ценах.

7) Имеется ли он-лайновая помощь.

8) Каковы источники дохода каждой из площадок.

3. Проанализировать результаты п. 3 и сделать выводы об отличительных особенности каждого из рассмотренных предприятий.

Лабораторная работа 3: Предприятия электронной коммерции

Цель практического задания: знакомство с представленными в глобальной сети Интернет предприятиями электронной коммерции сектора Business-to-Business (B2B) (варианты 1-12) и Business-to-Customers (B2C) (варианты 13-22). Изучение структуры электронных предприятий.

Задания к работе

1. Смоделировать процесс покупки выбранного товара/услуги.

2. Проанализировать типовую структуру электронных магазинов.

3. Провести сравнительный анализ рассмотренных электронных магазинов по приведенным в методических указаниях критериям. Результат анализа занести в отчет.

1. Предприятия электронной коммерции сектора B2C

По номеру списка в журнале посещения студентов выбрать из табл. 1 соответствующий вид товаров/услуг предприятий электронной коммерции сектора B2C.

Таблица 1.

Виды товаров/услуг электронной коммерции сектора B2C

Номер варианта	Товарная группа
1	2
1	Аудио, видео
2	Книжная продукция
3	Компьютерные технологии
4	Лекарственные препараты
5	Мебель, предметы интерьеры
6	Одежда, обувь
7	Парфюмерия, косметика

8	Программное обеспечение
9	Продукты питания
10	Спортивные товары
11	Средства связи
12	Ювелирные изделия

Пользуясь средствами поиска сети Интернет найти четыре электронных магазина, торгующих соответствующими товарами/услугами, и занести названия и web-адреса магазинов в табл.2.

Таблица 2.

Название товара/услуги

№ вар-та	Товарная группа	Название магазина	Web-адрес магазина	Название товара/ услуги

Для осуществления процесса покупки в большинстве электронных магазинов необходимо пройти регистрацию. При нежелании предоставлять реальные данные о себе (имя, адрес, e-mail) в процессе регистрации можно ввести данные, не соответствующие действительности.

Примечание: В процессе покупки подтверждения заказа НЕ ДЕЛАТЬ!

После завершения процесса моделирования покупки занести в отчет ответы на указанные ниже вопросы по каждому из четырех электронных магазинов.

1) Оцените товарный ассортимент магазина (наличие разделов и подразделов).
2) Сколько шагов, потребовалось для поиска необходимого товара (при использовании меню и поисковой системы)?
3) Оцените полноту представленного текстового описания выбранного товара/услуги.
4) Отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса.
5) Отметьте наличие/отсутствие графического и мультимедийного описания товара (видео, звук) и их влияние на скорость загрузки web-страниц.
6) Проводилась ли (и на каком этапе) регистрация посетителя. Какие сведения потребовались?
7) Предлагались ли какие-либо дополнительные услуги при формировании Корзины (в т.ч. для повторных клиентов)?
8) Перечислить предлагаемые электронным магазином системы оплаты.
9) Перечислить предлагаемые электронным магазином системы доставки.

Занести результаты сравнения электронных магазинов в табл.3. Для пунктов 1-7 для оценки использовать 5-ти балльную шкалу.

Таблица 3.

Сравнение электронных магазинов

№	Критерии оценки	Электронные магазины			
		1	2	3	4
1	Скорость загрузки сайта				
2	Полнота текстового описания				
3	Степень дружественности интерфейса				
4	Графическое и мультимедийное описание				
5	Удобство системы регистрации				
6	Дополнительные сервисные услуги				
7	Полнота он-лайновой помощи				
8	Стоимость выбранного товара				
9	Количество товарных разделов				
10	Количество шагов при поиске				
11	Количество систем оплаты				
12	Количество систем доставки				

Проанализировать результаты табл. 3.:

– расположить вышеперечисленные критерии по убыванию их важности для покупателя;

– расположить электронные магазины по степени удовлетворения вышеуказанным критериям. Определить «лучший» и «худший» магазин.

Лабораторная работа 4. Предприятия электронной коммерции сектора B2B

По номеру списка в журнале посещения студентов выбрать из табл. 4 соответствующий вид товаров/услуг.

Таблица 4.

Виды товаров/услуг электронной коммерции сектора B2B

Номер варианта	Товарный сектор
13	Компьютеры и ИТ
14	Лесопромышленность
15	Медицина и здравоохранение
16	Продукты питания
17	Рынок металлов
18	Связь и телекоммуникации
19	Сельское хозяйство
20	Строительство
21	Топливно-энергетический комплекс
22	Химическая промышленность

Пользуясь поисковыми системами и Интернет-каталогами (Aport, Yandex, Rambler, Google и др.), а также информационно-справочным порталом

http://www.business2business.ru/ найти не менее 2 предприятий сектора B2B по выбранному сектору рынка и занести их названия и web-адреса в табл. 2

Таблица 5

Названия и web-адреса предприятий сектора B2B

№ вар-та	Товарный сектор	Название предприятия	Web-адрес предприятия

После просмотра каждого из найденных предприятий занести в отчет ответы на указанные ниже вопросы.

9) Оцените представленный каталог товаров, услуг, организаций.

10) Оцените возможности поисковой системы по поиску товаров, услуг, организаций.

11) Отметьте достоинства и недостатки пользовательского интерфейса.

12) На каком этапе проводится регистрация посетителя? Каковы требования для регистрации?

13) Предлагаются ли какие-либо дополнительные услуги для клиентов (документация, постановления, обзоры, статьи, новости, биржи труда и т.п.)?

14) Присутствует ли возможность участия в тендерах? Можно ли просмотреть существующие заявки на покупку, продажу, экспорт, импорт? Доступна ли информация о ценах?

15) Имеется ли он-лайновая помощь?

16) Каковы источники дохода каждой из площадок?

Проанализировать результаты п. 1-7 и сделать выводы об отличительных особенностях каждого из рассмотренных предприятий.

Блок С. Типовые задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1.Задание «кейс-стади»

Задание. Создание команды проекта.

Соберите команду. Если у вас уже есть единомышленники — приглашайте их в курс, если нет, объединяйтесь с другими, вдохновляйте их своей идеей или поддерживайте идею коллег, которая вам понравилась. Условие: в команде должно быть 4–5 человек.

Заполните шаблоны «Знакомство с командой », «Матрица – функционал».

Шаблон. Знакомство с командой

Члены команды	Имя 1	Имя 2	Имя 3	Имя 4
Специальность, направление, курс. Имеющееся законченное образование.				

Предоставьте ваши контакты (email, FB, LinkedIn, vk).				
Являетесь ли вы экспертом в проектной области, выбранной вашей группой?				
Выберите роль, которая наиболее удачно подходит для вас в команде.				
Что-то интересное, что важно знать о вас (будьте лаконичны).				

Шаблон. Матрица – функционал

Функционал	Кто в команде выполняет этот функционал	Комментарии
Управление		
Привлечение клиентов, продажи		
Разработка		
Дизайн		
Операционные процессы		

Задание. Анализ конкурентов

1. Сделайте список прямых конкурентов и товаров-заменителей;
2. заполните таблицу по конкурентам;
3. составьте карту позиционирования;
4. сформулируйте свое конкурентное преимущество;
5. найдите на их основе наиболее выгодное для себя позиционирование.

Шаблон «Анализ конкурентов и ответ компании»

Конкурент	Преимущества/недостатки		Важность для потребителя	Наш ответ
К 1	Преимущества			
	Недостатки			
К 2	Преимущества			

	Недостатки			
К 3	Преимущества			
	Недостатки			
К 4	Преимущества			
	Недостатки			

Для выполнения данного задания студентам необходимо провести анализ конкурентов и заполнить таблицу «Анализ конкурентов и ответ компании». Важно, чтобы при заполнении колонки о важности, студенты опросили потребителей (минимум 5), а не делали это на основе своих представлений о них, ведь гипотезы студентов могут расходиться с реальностью.

Сначала составляется список преимуществ и недостатков конкурентов (варианты составления: на основе анализа отзывов, мозгового штурма, опроса потребителей — что они считают преимуществами и недостатками), затем этот список предлагается потребителям с просьбой отметить, насколько данный параметр важен по шкале от 0 до 5. Где 0 — совсем не важен, 5 — крайне важен.

Для записи результатов опроса по каждому из потребителей-респондентов удобно использовать следующую таблицу.

Таблица оценки важности преимуществ/недостатков продукта потребителем (для опроса/интервью)

От 0 до 5: 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно

Преимущество/недостаток продукта	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
П1						
П2						
П3						
Н1						
Н2						
Н3						

После сбора ответов результаты суммируются, выводится среднее значение важности, которое и ставится в таблицу «Анализ конкурентов» в графу «Важность для потребителя».

С2. Деловые игры/ ролевые игры

Задание 1. Делова игра «Снежинки».

Смысл игры

Команды вырезают из бумаги снежинки и продают их заранее “назначенным” покупателям. Выигрывает команда, которая заработала больше денег по результатам 5-ти раундов.

Подвох в том, что все покупатели разные и по-разному оценивают красоту снежинки, а соответственно и по-разному назначают цену за нее. Тот, кто быстрее и лучше других поймет своих клиентов и сможет предоставить тот продукт, за который готовы платить дорого – победит.

Правила и организационные моменты

Игру можно проводить на аудиторию от 15 до 120 человек (границы условные). Участники должны быть поделены на команды по 4-8 человек. Каждая команда и будет компанией, производящей и продающей снежинки. Кроме команд, для игры понадобятся клиенты – люди, которые будут покупать снежинки. На каждые 3-4 команды должен быть 1 клиент.

(Подробные правила игры приведены в учебно-методическом комплексе).

Задание 2. Изучение клиента.

• Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах;
• составьте шаблон интервью с каждым из клиентских сегментов;
• выберите один из клиентских сегментов и сделайте интервью с 50 представителями этого сегмента;
• проанализируйте полученную информацию: какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие инсайты получили.

Задание 3. Деловая игра «Создание своего бизнеса». Студенты делятся на несколько группы, которые организуют свое дело и представляют свою фирму, демонстрируют свой продукт (товар, работу или услугу).

Вопросы для обсуждения:

1. Название и цель фирмы.
2. Девиз фирмы.
3. Логотип фирмы.
4. Фирменный знак для продукции.
5. Рекламный ролик.

Необходимость создание единой команды для хорошего введения бизнеса.

Для проведения игры студенты должны:

– ознакомится с терминами;
– изучить материалы, связанные с заданием;

– рассмотреть зарубежный опыт создание фирмы.

Студенты должны уметь:

– четко и ясно ставить цель;

– четко выражать мысль;

– аргументировать свои ответы.

Игра завершается подведением итогов, анализом исполнения роли участников игры

Блок Д. Типовые задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1.Перечень экзаменационных вопросов

1. Понятия бизнеса, бизнес и предпринимательство, бизнес и коммерция.
2. Родовые черты бизнеса, деловые интересы, собственность, капитал, доход.
3. Субъекты бизнеса.
4. Интегративные качества системы бизнеса.
5. Бизнес и право.
6. Понятие «предпринимательская фирма» и ее виды.
7. Основные виды деятельности в сфере бизнеса.
8. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
9. Временные трудовые коллективы и договоры о совместной деятельности.
10. Особенности и виды трастового управления.
11. Интегративные процессы в бизнесе.
12. Организационно-правовые формы предприятия.
13. Полное товарищество как организационно-правовая форма предприятия.
14. Коммандитное товарищество и его особенности.
15. Особенности обществ с ограниченной ответственностью.
16. Определения электронной коммерции
17. Основные субъекты электронной коммерции
18. Виды электронной коммерции
19. Специфика электронной коммерции
20. Торговый цикл (определение и этапы)
21. Предприятия государственного сектора.
22. Подготовительный этап создания предприятия.
23. Концептуальная идея бизнеса и подходы к ее созданию.
24. Бизнес-план, его структура и виды.
25. Устав предприятия и его структура.
26. Учредительный договор и его основные разделы.

27. Характеристики основных конкурентных сил на рынке электронной коммерции
28. Классификация, модели веб-сайтов
29. Интерактивная торговая система
30. Этапы разработки веб-сайта
31. Первоначальное продвижение сайта
32. Оценка эффективности веб-сайта фирмы
33. Ценовые модели размещения рекламы
34. Инструменты интернет-рекламы: баннерная реклама
35. Инструменты интернет-рекламы: Регистрация в поисковых системах и каталогах
36. Инструменты интернет-рекламы: Реклама с использованием электронной почты

РАЗДЕЛ 3.Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенции обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

✓ вторая составляющая – оценка сформированности компетенции обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов)

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применятся 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100 – балльная шкала	85 и ≥	70 – 84	51 – 69	0 – 50
4 – балльная шкала	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	***Баллы***	***Оценка***
Выполнение лабораторной работы	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение задач (кейсов)	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Проведение опроса	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Подготовка презентации	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Подготовка и защита реферата	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Участие в деловой игре	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

Баллы	***Оценка***	***Уровень освоения компетенций***	***Критерии оценивания***
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, система-

			тизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

Наименование формы промежуточной аттестации	***Баллы***	***Оценка***
Экзамен	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

Баллы	***Оценка***	***Уровень освоения компетенций***	***Критерии оценивания***
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-15	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
16-24	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уро-	Обучающийся приобрел знания,

		вень	умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций

Устная форма позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Проводятся преподавателем с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

На опрос студентов отводится 15 минут. За ответ на теоретические вопросы студент может получить максимально 5 баллов. Если полно и аргументировано отвечает по содержанию задания, излагает материал последовательно и правильно – 10 баллов. Излагает материал последовательно и правильно, но допускает некоторые неточности – 7 баллов. Излагает материал непоследовательно и неполно и допускает ошибки – 4 балла. Хаотично излагает материал, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал – 1 балл.

Оценивание ответов на устные вопросы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
5	«отлично»	1. Полнота данных ответов; 2. Аргументированность данных ответов; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полно и аргументировано даны ответы по содержанию задания. Обнаружено понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные. Изложение материала последовательно и правильно.
3-4	«хорошо»		Студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
1-2	«удовлетворительно»		Студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
0	«неудовлетворительно»		Студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и

			правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Тестирование проводится на семинарских занятиях. Самостоятельное выполнение обучающимся учебной группы в течение 30 минут индивидуального тестового задания.

Цель блока - формирование инструментальной компетенции использовать знания базового аппарата дисциплины для решения конкретных задач, самостоятельного приобретения знаний данной дисциплины в условиях повышения личностной мотивации выполнения работы.

Образовательными задачами блока являются:

– глубокое изучение лекционного материала, изучение методов работы с учебной литературой, получение персональных консультаций у преподавателя;

– решение спектра прикладных задач, в том числе профессиональных;

– работа с организационно - управленческими документами

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	**Оценка**	**Показатели**	**Критерии**
25-30	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования; 5. и т.д.	Выполнено 90-100 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
19-24	«хорошо»		Выполнено 80-89 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
6-18	«удовлетворительно»		Выполнено 51-79 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-5	«неудовлетворительно»		Выполнено 0-50% заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях)

Метод кейсов способствует развитию у обучающихся самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументировано высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Метод case-study или метод конкретных ситуаций представляет собой метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач, ситуаций (выполнения кейс-заданий) Ознакомление студентов с текстом кейса и последующий анализ кейса может осуществляться заранее (за несколько дней до его обсуждения) как самостоятельная работа студентов. Обсуждение небольших кейсов может быть включено в учебный процесс, и студенты могут знакомиться с ними непосредственно на занятиях.

Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом: в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи. Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ним.

На решение кейс-заданий отводится 45 минут. Студент может получить максимально 20 баллов. Кейс–задание выполнено полностью, в рамках регламента, установленного на публичную презентацию, студент приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения– 20 баллов. Кейс–задание выполнено полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, студент не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены– 15 баллов.

Кейс–задание выполнено более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения, Излагает материал непоследовательно и неполно и допускает ошибки – 9 баллов. Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе– 3 баллов.

Методика оценивания выполнения кейс-задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10	«отлично»	1. Полнота решения кейс-задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Основные требования к решению кейс-задач выполнены. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;
5-7	«хорошо»		Основные требования к решению кейс-задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений
2-4	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения кейс-задач. В частности отсутствуют навыки умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-1	«неудовлетворительно»		Задача кейса не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Лабораторная работа — это форма организации учебного процесса, когда обучающиеся по заданию и под руководством преподавателя самостоятельно разрабатывают приложения, осуществляют настройку подсистемы безопасности, проводят измерения, элементарные исследования на основе специально разработанных заданий. Лабораторная работа как вид учебного занятия должна проводиться в специально оборудованных учебных лабораториях. Продолжительность - не менее двух академических часов. Необходимыми структурными элементами лабораторной работы, помимо самостоятельной деятельности студентов, являются инструктаж, проводимый преподавателем, а также организация обсуждения итогов выполнения лабораторной работы.

Содержание лабораторного занятия определяется перечнем формируемых компетенций по конкретной учебной дисциплине, а также характеристикой профессиональной деятельности выпускников, требованиями к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы.

Защита лабораторной работы позволяет оценить умение и владение обучающегося излагать суть поставленной задачи, применять стандартные методы решения задачи с использованием имеющейся лабораторной базы, проводить анализ результата работы.

Методика оценивания выполнения лабораторных работ

Баллы	**Оценка**	**Показатели**	**Критерии**
8-10	«отлично»	1. Полнота выполнения лабораторной работы; 2. Своевременность выполнения задания; 3. Последовательность и рациональность выполнения задания; 4. Самостоятельность решения; и т.д.	Выполнены все задания лабораторной работы, студент четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы
5-7	«хорошо»		Выполнены все задания лабораторной работы; студент ответил на все контрольные вопросы с замечаниями
2-4	«удовлетворительно»		Выполнены все задания лабораторной работы с замечаниями; студент ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.
0-1	«неудовлетворительно»		Задание не выполнено

Тема реферата выбирается студентом самостоятельно из предложенного списка с учетом минимизации количества повторений выбранных тем. На написание реферата отводится одна неделя. Реферат оформляется согласно действующим в Дагестанском государственном университете народного хозяйства требованиям к оформлению письменных работ. Объем представленного реферата должен быть не менее 10 страниц машинописного текста без учета титульного листа.

Публичная защита реферата проводится в присутствии остальных студентов, защищающих рефераты. На выступление отводится не более 5 минут. Во время выступления студент должен обозначить основную цель реферата, а также цельно сформулировать базовую идею, отраженную в реферате.

Методика оценивания выполнения рефератов

Баллы	***Оценка***	***Показатели***	***Критерии***
5	«отлично»	1. Полнота выполнения рефератов; 2. Своевременность выполнения; 3. Четкость изло-	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично

		жения идеи реферата во время защиты.	изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, четкое и последовательное выступление во время защиты.
3-4	«хорошо»		Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; выступление во время защиты требует дополнительных вопросов.
1-2	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы во время выступления.
0	«неудовлетворительно»		Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, не проведена защита реферата.

Тема презентации выбирается студентом самостоятельно из предложенного списка с учетом минимизации количества повторений выбранных тем. На подготовку презентации отводится одна неделя.

Публичная презентация проводится в присутствии остальных студентов. На выступление отводится не более 5 минут. Во время выступления студент должен обозначить основную цель презентации, а также цельно сформулировать базовую идею.

Методика оценивания выполнения презентаций

Баллы	***Оценка***	***Показатели***	***Критерии***
5	«отлично»	4. Полнота выполнения; 5. Своевременность выполнения; 6. Четкость изложения идеи презентации во время защиты.	Выполнены все требования к подготовке презентации: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, четкое и последовательное выступление во вре-

			мя демонстрации.
3-4	«хорошо»		Основные требования к подготовке презентации выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем презентации; имеются упущения в оформлении; выступление во время демонстрации требует дополнительных вопросов.
1-2	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от требований к презентации. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании презентации или при ответе на дополнительные вопросы во время выступления.
0	«неудовлетворительно»		Тема презентации не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы, не проведена демонстрация презентации.

Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине «Электронный бизнес»

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от «_____»_____ 20___ г. №_____

Зав. кафедрой _____