

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение инклюзивного высшего образования
**«Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»
(ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»)**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.ДЭ.02.02 ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
наименование дисциплины

38.04.01 Экономика
шифр и наименование направления подготовки

Экономика предпринимательства
направленность (профиль)

Москва 2023

Разработчик: ст. преподаватель кафедры управления и предпринимательства МГГЭУ

место работы, занимаемая должность

Бабанова
подпись

Е.М. Бабанова
И.О. Фамилия

«20» февраля 2023 г.
Дата

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства
(протокол № 6 от «20» февраля 2023 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ

(протокол № 3 от «26» апреля 2023 г.)

СОГЛАСОВАНО:

Начальник учебно-методического управления

И.Г. Дмитриева

«26» апреля 2023 г.

Начальник методического отдела

Д.Е. Гапеев

«26» апреля 2023 г.

И.о. декана факультета

М.М. Шайлиева

«26» апреля 2023 г.

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....
2. Перечень оценочных средств.....
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций.....
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций.....
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.....

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Интернет-предпринимательство»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий	УК-1.1. Знает методологию системного анализа, принципы разработки стратегии действий
		УК-1.2. Умеет анализировать и выявлять проблемные ситуации, проектировать процессы по их устранению
		УК-1.3. Владеет навыками критического анализа и решения проблемных ситуаций на основе системного подхода и разработки стратегии действий
ПК-3	Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами субъектов предпринимательства	ПК-3.1. Знает нормативно-правовые, организационно-экономические и технологические условия функционирования субъектов предпринимательства, методы их анализа и стратегического управления
		ПК-3.2. Умеет составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики субъектов предпринимательства и принятия стратегических решений в условиях неопределенности
		ПК-3.2. Владеет навыками стратегического управления субъектами предпринимательства, принятия стратегических решений и оценки их эффективности

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Таблица 2

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Тестовые задания
2	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
3	Доклад	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Материалы деловой игры
4	Кейс-задание	Обсуждение задач практической направленности, в котором обучающемуся предлагают обдумать и привести решение реальной ситуации	Материалы для проведения круглого стола

Приведенный перечень оценочных средств при необходимости может быть дополнен.

¹ Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине Экономика малого бизнеса осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.
Таблица 3.

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций ²	Контролируемые разделы (этапы) практики ³	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции ⁴	Критерии оценивания результатов обучения
УК-1	Недостаточный уровень	УК-1.3-1. Знает методологию системного анализа, принципы разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог),	Тема 1. Интернет-предпринимательство как экономическая дисциплина Тема 2. Причины возникновения Интернет-	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Не знает методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа системы финансово-

² Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций, определяются от простого к сложному с учетом уровней освоения компетенций (базовый, средний, высокий)

³ Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

⁴ Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции определяются с учетом уровней освоения компетенций (базовый, средний, высокий). Например, отдельные индивидуальные задания могут быть направлены на формирование соответствующего уровня освоения компетенции (элемента компетенции). В этом случае в таблице указывается номер конкретного индивидуального задания.

			практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа	экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 7. Международные аспекты интернет-предпринимательства		экономических показателей и организации внутреннего контроля
Базовый уровень	УК-1.3-1. Знает методологию системного анализа, принципы разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Знает избранные методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа некоторых финансово-экономических показателей и организации внутреннего контроля	
Средний уровень	УК-1.3-1. Знает методологию системного анализа, принципы разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция»,		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Знает эффективные методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа	

			лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс- задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа			основных финансово- экономических показателей и организации внутреннего контроля
Высокий уровень	УК-1.3-1. Знает методологию системного анализа, принципы разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция- визуализация, проблемная лекция, лекция- «пресс- конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс- задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс- задание	Знает профессиональные методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа широкого круга финансово- экономических показателей и организации внутреннего контроля	
Умеет						
Недостаточный уровень	УК-1.У-1. Умеет анализировать и выявлять проблемные ситуации,	Лекционные занятия (лекция- визуализация, проблемная лекция, лекция-	Тема 1. Интернет- предпринимательст во как экономическая дисциплина	Опрос, тест, доклад, кейс- задание	Не умеет составлять экономические проекты развития фирмы на основе анализа	

		проектировать процессы по их устранению	«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа	Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 7. Международные аспекты интернет-предпринимательства		финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу служб внутреннего контроля
	Базовый уровень	УК-1.У-1. Умеет анализировать и выявлять проблемные ситуации, проектировать процессы по их устранению	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять простейшие проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу некоторых служб внутреннего контроля
	Средний уровень	УК-1.У-1. Умеет анализировать и выявлять проблемные	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять типовые проекты развития фирмы на основе анализа

		ситуации, проектировать процессы по их устранению	лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа			финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу служб внутреннего контроля
	Высокий уровень	УК-1.У-1. Умеет анализировать и выявлять проблемные ситуации, проектировать процессы по их устранению	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять продвинутые проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, профессионально организовывать работу служб внутреннего контроля
Владеет						
	Недостаточный уровень	УК-1.В-1. Владеет навыками	Лекционные занятия (лекция-	Тема 1. Интернет-предпринимательст	Опрос, тест, доклад, кейс-	Не владеет навыками

		критического анализа и решения проблемных ситуаций на основе системного подхода и разработки стратегии действий	визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа	во как экономическая дисциплина Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 7. Международные аспекты интернет-предпринимательства	задание	составления экономических проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы
	Базовый уровень	УК-1.В-1. Владеет навыками критического анализа и решения проблемных ситуаций на основе системного подхода и разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Владеет начальными навыками составления экономических проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы
	Средний	УК-1.В-1. Владеет	Лекционные		Опрос, тест,	Владеет

	уровень	навыками критического анализа и решения проблемных ситуаций на основе системного подхода и разработки стратегии действий	занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		доклад, кейс-задание	продвинутыми навыками составления экономических проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы
	Высокий уровень	УК-1.В-1. Владеет навыками критического анализа и решения проблемных ситуаций на основе системного подхода и разработки стратегии действий	Лекционные занятия (лекция-визуализация, проблемная лекция, лекция-«пресс-конференция», лекция-диалог), практические занятия (дискуссия, тренинг, кейс-задание, мозговой штурм, круглый стол), самостоятельная работа		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Владеет профессиональными навыками составления проектов и программ развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, профессионально организовывать внутренний контроль

						деятельности фирмы
ПК-3	Знает					
	Недостаточный уровень	ПК-3.3-1. Знает нормативно-правовые, организационно-экономические и технологические условия функционирования субъектов предпринимательства, методы их анализа и стратегического управления	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Тема 1. Интернет-предпринимательство как экономическая дисциплина Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Не знает методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа системы финансово-экономических показателей и организации внутреннего контроля
	Базовый уровень	ПК-3.3-1. Знает нормативно-правовые, организационно-экономические и технологические условия функционирования субъектов предпринимательства, методы их анализа и стратегического управления	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Знает избранные методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа некоторых финансово-экономических показателей и организации внутреннего контроля
Средний уровень	ПК-3.3-1. Знает нормативно-правовые,	Чтение специальной литературы,	Тема 7. Международные	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Знает эффективные методы разработки рекомендаций по	

		организационно-экономические и технологические условия функционирования субъектов предпринимательства, методы их анализа и стратегического управления	работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий	аспекты интернет-предпринимательства		проектированию экономического развития фирмы на основе анализа основных финансово-экономических показателей и организации внутреннего контроля
	Высокий уровень	ПК-3.3-1. Знает нормативно-правовые, организационно-экономические и технологические условия функционирования субъектов предпринимательства, методы их анализа и стратегического управления	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Знает профессиональные методы разработки рекомендаций по проектированию экономического развития фирмы на основе анализа широкого круга финансово-экономических показателей и организации внутреннего контроля

			проектного обучения, продвинутых информационных технологий			
Умеет						
Недостаточный уровень	ПК-3.У-1. Умеет составлять экономические проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу служб внутреннего контроля	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Тема 1. Интернет-предпринимательство как экономическая дисциплина Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Не умеет составлять экономические проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу служб внутреннего контроля	
Базовый уровень	ПК-3.У-1. Умеет составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики субъектов предпринимательства и принятия	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять простейшие проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу некоторых служб внутреннего	

		стратегических решений в условиях неопределенности		предпринимательства Тема 7. Международные аспекты интернет-предпринимательства		контроля
	Средний уровень	ПК-3.У-1. Умеет составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики субъектов предпринимательства и принятия стратегических решений в условиях неопределенности	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять типовые проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать работу служб внутреннего контроля
	Высокий уровень	ПК-3.У-1. Умеет составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики субъектов	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы,		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Умеет составлять продвинутые проекты развития фирмы на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности,

		предпринимательства и принятия стратегических решений в условиях неопределенности	использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных технологий			профессионально организовывать работу служб внутреннего контроля
Владеет						
Недостаточный уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками стратегического управления субъектами предпринимательства, принятия стратегических решений и оценки их эффективности	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Тема 1. Интернет-предпринимательство как экономическая дисциплина Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики Тема 3. Микроэкономические основы Интернет-предпринимательства Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике	Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Не владеет навыками составления экономических проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы	
Базовый уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками	Чтение специальной литературы, работа со		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Владеет начальными навыками составления экономических	

			словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Тема 5. Основы электронной коммерции Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства Тема 7. Международные аспекты интернет-предпринимательства		проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы
	Средний уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками стратегического управления субъектами предпринимательства, принятия стратегических решений и оценки их эффективности	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий		Опрос, тест, доклад, кейс-задание	Владеет продвинутыми навыками составления экономических проектов развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, организовывать внутренний контроль деятельности фирмы
	Высокий уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками	Чтение специальной		Опрос, тест, доклад, кейс-	Владеет профессиональными

		<p>стратегического управления субъектами предпринимательства, принятия стратегических решений и оценки их эффективности</p>	<p>литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных технологий</p>		<p>задание</p>	<p>навыками составления проектов и программ развития фирмы, основанных на анализе финансового состояния и финансовых результатов деятельности, профессионально организовывать внутренний контроль деятельности фирмы</p>
--	--	---	---	--	----------------	--

4. Методические материалы, определяющие процедуры

оценивания Методические рекомендации по подготовке к теоретическому опросу

Методические рекомендации по подготовке к опросу

Одной из форм самостоятельной работы студентов является подготовка к устному опросу. Для подготовки к опросу студенту рекомендуется изучить лекционный материал, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов по соответствующей теме.

Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с научной и методической литературой. При подготовке к опросу студентам рекомендуется обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам.

Методические рекомендации по подготовке доклада

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление доклада.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление с докладом.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям и выполнению практического задания

Одной из важных форм самостоятельной работы по дисциплине является подготовка к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы и план практического занятия,
- определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы по теме курса;
- продумать пути и способы решения проблемных вопросов;
- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

В ходе практического занятия необходимо выполнить практическое задание, а затем объяснить методику его решения.

Методические рекомендации по выполнению кейс-задания

Кейс-задание представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и совершенствовать свои аналитические и оценочные навыки, формулировать эффективные и наиболее рациональные управленческие решения на основе результатов финансового анализа деятельности организации.

Цели выполнения студентами кейс-задания:

- развитие у студентов аналитического мышления;
 - развитие у студентов практических навыков расчета налогового бремени организации;
 - формирование у студентов навыков оптимизации налогообложения и разработки эффективной налоговой политики;
 - повышение мотивации студентов к обучению и профессиональному развитию.
- Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной работы студентов.

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам

№	Этапы выполнения кейса	Рекомендации студентам
1	Знакомство с содержанием кейса	Определить цель и задачи кейса
2	Поиск исходной информации для решения кейса	В качестве исходной информации рекомендовано использовать отчетные данные организации
3	Определение последовательности решения кейса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обосновать последовательность расчета основных налогов, уплачиваемых организацией 2. Обосновать применяемую методику оценки налогового бремени организации
4.	Решение кейса	Проведение расчета всех уплачиваемых организацией налогов, провести расчет налогового бремени
5	Оценка полученных результатов	По результатам расчета необходимо сделать выводы
6	Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности организации	На основании выводов рекомендовано разработать соответствующие пути снижения налоговой нагрузки организации
7	Презентация выполненных заданий	<p>Рекомендовано использовать письменный отчет-презентация.</p> <p>Письменный отчет-презентация требует проявления таких качеств, как умение подготовить текст, точно и аккуратно составить отчет, не допустить ошибки в расчетах и т.д.</p> <p>При подготовке отчета по кейс-заданию следует придерживаться следующей структуры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оглавление 2. Введение. Во введении дать краткую характеристику анализируемой организации, выбранной методике оценки налогового бремени 3. Основная часть. Провести анализ налоговой нагрузки организации и обосновать пути ее снижения 4. Заключение. 5. Библиография <p>Общий объем отчета по кейс-заданию составляет 10-12 стр. формата А4, включая титульный лист и библиографию.</p>
8	Подведение итогов. Оценка выполнения кейс-задания	<p>Примерными критериями оценки выполнения кейс-задания являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • умение провести расчет налоговой нагрузки организации • уровень аргументации, способность правильно делать выводы по результатам расчета; • способность принимать эффективные управленческие решения; • качество оформления отчета.

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

К первой группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

Вторую группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

Третья группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

В четвертой группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию. С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к опросу:

Тема 1. Интернет-предпринимательство как экономическая дисциплина

1. Понятие Интернет-экономики и интернет-предпринимательства.
2. Специфика экономических отношений в Интернете.
3. Информация как основной продукт Интернет-экономики.
4. Социально-экономические характеристики Интернет-экономики.
5. Объект и предмет Интернет-предпринимательства как самостоятельной дисциплины.
6. Соотношение понятий «Интернет-предпринимательство», «Интернет-экономика», «информационная экономика», «постиндустриальное общество» «информационное общество», «общество знаний» и др.
7. Структура информационной экономики.
8. Информационная экономика и экономический рост.
9. Субъекты, объекты и институты Интернет-предпринимательства.
10. Виды Интернет-предпринимательства.

Тема 2. Причины возникновения Интернет-экономики

1. Предпосылки возникновения Интернет-экономики.
2. Основные этапы развития Интернета.
3. Основные противоречия развития Интернет-экономики.
4. Технологические и инфраструктурные причины: развитие информационных технологий, средств связи и телекоммуникаций, компьютеризация общества, формирование локальных и глобальных сетей.
5. Интернет - всемирная глобальная сеть.
6. Социально-экономические причины: формирование мировых информационных ресурсов, развитие отношений интеллектуальной собственности.
7. Появление феномена: «человек информационный».

Тема 6. Макроэкономические основы Интернет предпринимательства

1. Природа Интернет-товара: информационный продукт и информационная услуга.
2. Жизненный цикл и моральный износ Интернет-продукта.
3. Потребительная стоимость и ценность Интернет-товара.
4. Теория информационной стоимости.
5. Спрос и предложение на рынке Интернет-товаров.
6. Закон возрастающей отдачи.
7. Трансформация фирмы в информационной среде.
8. Сетевые формы организации бизнеса.
9. Материальные и нематериальные активы современных Интернет-корпораций.
10. Интеллектуальный капитал как одна из форм основного капитала.
11. Формирование и структура издержек Интернет-предприятий.

Кейс-задания:

Тема 3. Микроэкономические основы Интернет предпринимательства

Задание 1. «Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов» Конкурентное преимущество. Матрица позиционирования. Рыночные и нерыночные конкурентные преимущества. TAM (Total Adressable Market). SAM (Served Available Market). SOM (Servicable and Obtainable Market).

Задание 2. «Оценка и выявление целевой аудитории проекта» Основные понятия: сегментация и выделение целевой аудитории. Потребители на высокотехнологичных рынках. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения.

Задание 3. «Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов» Боль потребителя, клиентское развитие (customer development), проблемное интервью, поиск и изучение клиентов (customer discovery), трекшн-карта, реченческое интервью, ценностное предложение.

Тема 4. Развитие трудовых отношений в Интернет-экономике

Преимущества и недостатки дистанционной занятости

Удаленная или дистанционная работа существует с 1970 года. Такой принцип работы обладает большим преимуществом с учетом интересов организации и работников. Дистанционная работа решает транспортную проблему, повышает производительность труда. Хотя, некоторые критики считали, что такой вид работы приведет к недоучетам меняющихся обстоятельств, к увеличению рабочего времени, к перегрузкам и срывам. Но, всевозможные сервисы коммуникации и обмена данными, удаленный доступ к информации позволяет изменить и обеспечить дополнительные возможности по организации рабочих и бытовых действий в домашних условиях. Дистанционная работа делится на такие виды как:

Надомная работа. Она включает в себя не сложную работу на дому. Такой работой, как правило, занимаются женщины. Оплата труда в данном случае зависит от количества выполненной работы.

Дистанционная работа. При осуществлении такого вида деятельности заключается трудовой договор между работодателем и сотрудником, в котором определяется режим труда и оплата выполненной работы.

Фриланс. Это работа, которая выполняется дистанционно, на компьютере, на рабочем месте.

Мобильная дистанционная работа. Данный вид занятости очень похож на фриланс. Отличается он только тем, что выполняется не на рабочем месте. Примером такой работы являются торговые представители³.

Первым, кто начал осваивать виртуальное пространство в этой сфере стали компании США. По данным Международной ассоциации и совета по удаленной работе лидерами в этой области стали США, Канада, Швеция, Финляндия. Например, в Финляндии в эту сферу занятости вовлечено треть работающего населения.⁴ Это говорит о том, что такой вид деятельности дает большие преимущества. Это прежде всего: а) свободный график работы, но при этом определяются сроки сдачи проекта; б) экономия времени, которое тратится на дорогу до работы и обратно; в) финансовая экономия (питание, проезд, дресс-код); г) возможность подрабатывать, брать дополнительную работу от других компаний, так как работодатель не имеет возможности вас контролировать. В данном случае ему важен результат, а не процесс. Но существуют и минусы такой работы: а) отсутствие общения; б) нестабильные доходы; в) отсутствие обеспечения социальных гарантий труда; г) часто такая работа осуществляется по свободному графику, включая работу по выходным и праздничным дням. Но, эта проблема может быть решена при правильной организации труда. В будущем работники будут применять приложения и дополнительные сервисы благодаря мобильным гаджетам в аэропортах, кафе, отелях во время командировок. Люди активно ищут работу на дому. Сегодня около 66% мировых компаний перешли на мобильные условия работы. Они оценили выгоду, связанную с уменьшением издержек при такой форме работы. 20% общего количества российских организаций, которые участвовали в опросе, перешли на такой тип деятельности своих сотрудников. По прогнозам, в 2018 году их число увеличится до 85%⁵. Внештатный работник (фрилансер), будучи вне штата компании, одновременно может выполнять

заказы для разных клиентов. Суть фриланса заключается в том, что организация или физическое лицо нанимают человека для выполнения определенной работы, не зачисляя его в штат. Фрилансер предлагает свои услуги через интернет, объявления в газетах, пользуясь личными связями. Он может выполнять свою работу находясь в другой стране, в другом городе, но, может работать и в офисе заказчика. С развитием интернета фриланс получил широкое распространение, появилась устойчивая прослойка людей зарабатывающих удаленной работой. Такой вид деятельности распространен среди юристов, переводчиков, художников, архитекторов, дизайнеров, программистов, копирайтеров, инженеров-переводчиков. Наиболее популярные виды работ для фрилансеров являются : а) копирайтинг (работа с текстом) – фрилансер пишет статьи для сайтов. Он ищет заказчиков через специальные биржи и пишет статьи на заданную тему. Рерайтинг (обработка чужого текста) – сотрудник корректирует и проверяет текст, который публикуется на сайте;

б) Web-дизайн – задача Web-дизайнера создавать и оформлять сайты, которые должны быть удобными и приятными в использовании. Так же могут разрабатывать графику в играх и приложениях; в) программирование – еще один вид работы, который популярен у людей, предпочитающих удаленную работу. Они создают программы. Программирование тесно связано с Web-дизайном⁶.

Такой вид занятости актуален для молодых мам и маломобильных категорий граждан. Эта работа позволяет создать баланс между занятостью и семьей. Работник может распределять рабочее время по своему усмотрению, при этом он может привлекать для выполнения задания и членов своей семьи, и других лиц без оформления трудовых отношений между ними и работодателем. Это помогает работнику сократить время на выполнение задания.⁷ Так же позволяет выполнять только свою работу и иметь при этом относительно высокий уровень дохода. При этом и работодатель имеет свои преимущества, такие как привлечение специалистов более высокой квалификации из разных регионов и отказ от сотрудничества с фрилансером в любой момент. Работодатель имеет возможность сэкономить на дорогостоящем месте в офисе и свести до минимума документооборот и отчетность. Фрилансеру выплачиваются деньги только за выполненную работу, а не за время, проведенное на рабочем месте. В процессе экономического развития происходит изменение общества, которое является основной ценностью и главной основой экономического роста. При дистанционной занятости работающие люди стараются организовать работу с длительным отдыхом. Для этого сотрудники выбирают работу с удобным графиком, учитывая свой биологический ритм и предпочтения. Из этого можно сделать вывод о том, что дистанционная занятость, благодаря интернету и увеличению трудовых ресурсов, растет. Происходит глобализация трудовых ресурсов, рынок труда становится мировым. Дистанционная форма занятости способствует снижению безработицы, трудоустройству молодежи. Интернет выступает основным источником рабочего места или, по крайней мере, служит главным каналом трудовых коммуникаций. Занятость в интернете чаще, чем занятость в других сферах, характеризуется высокой трудовой мобильностью.

Задание: проанализируйте преимущества и недостатки дистанционной работы. Выскажите свою точку зрения.

Темы для докладов

Тема 5. Основы электронной коммерции

1. Электронный бизнес и электронная коммерция как новые экономические явления. Их определение и сущность.
2. Понятие электронных рынков, их виды и особенности.
3. Традиционный и электронный бизнес: общие и отличительные черты.
4. Влияние электронной коммерции на трансформацию организационно-управленческих моделей бизнес-систем.
5. Роль Интернет в развитии электронной коммерции.
6. Преимущества и недостатки электронной коммерции.

7. Процесс электронной коммерции: основные этапы.
8. Необходимые и достаточные условия развития электронной коммерции.
9. Типология электронной коммерции.
10. Внутриорганизационные информационные системы: назначение и структура.
11. Сегменты рынка электронной коммерции и их особенности.
12. Особенности электронной коммерции в сфере интеллектуальной собственности.
13. Методы государственного регулирования электронной коммерции в развитых странах и России.
14. Основные положения ФЗ РФ «Об электронной цифровой подписи».
15. Регулирование проблем невыполнения обязательств по электронным сделкам (мировой и отечественный опыт).

Проекты:

Тема 7. Международные аспекты Интернет предпринимательства

Сформулируйте несколько идей для вашего стартапа. Не бойтесь самых невероятных вариантов идей, дайте свободу своей фантазии. Выбирать идею, которую вы будете представлять, вы будете на следующем шаге, пока что можно просто "покреативить". Запишите лучшие идеи - они вам еще пригодятся. Выберите из них самую лучшую идею по критериям.

Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах и постройте для этих трех гипотез карту бизнес-модели. Составьте шаблон интервью с каждым из клиентских сегментов и отправьте педагогу на проверку. Выберите один из клиентских сегментов и проведите интервью с 10 представителями этого сегмента (да, минимум 10! да, это важно!). Проанализируйте полученную информацию: какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие инсайты получили. Напишите небольшой отчет о проделанной работе (500 слов).

Контролируемые компетенции: УК-1, ПК-3

Тестовые задания

1. Поисковая система Google

- а) была создана в период 1970 – 1980 гг.
- б) была создана в период 1980 – 1990 гг.
- в) была создана в период 1990 – 2000 гг.
- г) была создана в период 2000 – 2005 гг.

2. Что необходимо для обеспечения безопасности ИТ в настоящее время:

- а) наличие высококвалифицированных специалистов
- б) создание систем защиты информации
- в) финансирование
- г) внедрение специализированных отделов

3. Интернет, как рынок, имеет свой специфический товар, который называется:

- а) электронным
- б) цифровым
- в) информационным
- г) все варианты правильные

4. Позволяет ли протокол SSL серверу и клиенту перед началом информационного взаимодействия аутентифицировать или провести проверку подлинности друг друга:

- а) нет
- б) да.

5. Кто является источником идей для создания нового продукта?
- а) ученые
 - б) потребители
 - в) рекламные агентства
 - г) все перечисленное.
6. Жизненный цикл товара – это:
- а) интервал времени от момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования товара
 - б) интервал времени, в котором спрос на товар проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке
 - в) совокупность фаз внедрения товара на рынок, роста продаж, зрелости товара и спада продаж
 - г) процесс развития продаж товара и получение прибыли.
7. Какой вид цены основан на разделении рынка на определенные группы покупателей?
- а) цена на изделие, уже снятое с производства
 - б) цена потребительского сегмента рынка
 - в) эластичная (гибкая) цена
 - г) преимущественная цена.
8. В чем преимущество использования агентов и брокеров?
- а) повышают качество товара
 - б) получают прибыль от реализации товара
 - в) используют подготовленный торговый персонал
 - г) принимают право собственности на товар и отвечают за него
9. Метод, в котором бюджет устанавливается на основании того, что предприятие хочет добиться с помощью маркетинговых коммуникаций, это:
- а) метод конкурентного паритета
 - б) метод расчета на основании целей и задач
 - в) метод расчета в процентах к сумме продаж
 - г) метод исчисления от наличных денежных средств
10. К какому критерию классификации относится престижная реклама?
- а) характер воздействия на аудиторию
 - б) предмет рекламной коммуникации
 - в) способ воздействия
 - г) цель рекламной кампании товара в увязке с его жизненным циклом.
11. На кого не могут быть направлены мероприятия по стимулированию сбыта?
- а) на посредников
 - б) на потребителей
 - в) на поставщиков
 - г) на продавцов
12. Какой метод связей с общественностью является новым и оперативным?
- а) выставка
 - б) фотопродукция
 - в) интернет-ресурс
 - г) отношения со средствами массовой информации.
13. Личная продажа – это:
- а) использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить или усилить ответную реакцию рынка;

- б) налаживание отношений между предприятием и различными контактными аудиториями посредством создания выгодной для предприятия репутации, положительного имиджа;
- в) представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения, и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами;
- г) коммуникация с аудиторией посредством неличных оплачиваемых каналов; аудитория четко представляет источник послания как организацию, оплатившую средства распространения рекламы.

14. Что относится к методам контроля прибыльности?

- а) анализ доли рынка
- б) анализ возможности продаж
- в) наблюдение за отношением клиентов
- г) рентабельность в разбивке по товарам

15. Как называется канал, который предполагает продажу товара производителем непосредственно потребителю, минуя всяких посредников:

- а) прямой канал
- б) косвенный канал
- в) смешанный канал
- г) государственный канал

16. Какой тип сайтов использует компания, у которой стратегия выхода в сеть Интернет направлена на формирование или развитие бренда компании или рекламы товаров и услуг:

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

17. Какой тип сайтов включает формирование заказов клиентов и интегрированы в корпоративную информационную систему предприятия:

- а) электронный магазин
- б) каталог
- в) визитка
- г) социальная сеть

18. Что способствует быстрому и полному восприятию содержания Web-страницы:

- а) правильная компоновка элементов Web-страницы
- б) единая цветовая гамма
- в) размеры Web-страницы
- г) наличие полной информации

19. Основными моделями ранка являются:

- а) рынок производителя, рынок потребителя, рынок интерактивный
- б) рынок поставщиков, рынок потребителя, рынок посредников
- в) рынок производителя, интерактивный рынок, рынок посредников

20. Является ли потребитель инициатором коммуникации с производителем и посредником:

- а) нет, не является
- б) да, является

21. Почему модель, получившая название рынок посредников, определяется доминирующей ролью посредников:

- а) посредники владеют информацией о производителях
- б) у посредников сосредоточена вся информация о потребителях

в) посредники имеют связи как с производителями, так и с потребителями

22. Электронные денежные обязательства могут храниться, переноситься и использоваться при помощи:

- а) специально разработанных электронных устройств
- б) обыкновенного персонального компьютера
- в) оба варианта верные

23. Какая информация для интернет-маркетолога важнее:

- а) количество пользователей – потенциальных клиентов
- б) как распределены пользователи по географическому и демографическому признакам
- в) общее количество пользователей сети Интернет

24. Процесс управления маркетингом на электронном рынке отражает совокупность операций и процедур, выполняемых работниками маркетинговых служб компаний в определенной последовательности. Она включает:

- а) сбор и анализ информации
- б) экспертизу стохастических и динамических процессов
- в) моделирование психологических реакций поведения потребителя на электронном рынке
- г) все варианты правильные.

25. Какой сектор электронной коммерции называют розничным сектором или электронной торговлей:

- а) business-to-business
- б) business-to-consumer
- в) business-to-administration.

26. Какой из перечисленных органов осуществляет контроль за качеством и безопасностью товаров:

- а) Федеральная служба по техническому регулированию и метрологии
- б) Федеральный антимонопольный орган
- в) Федеральная служба по надзору в сфере экологии и природопользования

27. В целях защиты прав потребителей на территории муниципального образования органы местного самоуправления вправе:

- а) обращаться в суды в защиту прав потребителей
- б) рассматривать жалобы потребителей, консультировать их по вопросам защиты прав потребителей
- в) участвовать в разработке обязательных требований к товарам

28. Отличительная черта предприятия, которое создается гражданином, от индивидуального предпринимателя:

- а) необходимость разработки учредительных документов;
- б) использование средств и предметов труда для производства продукции;
- в) право заниматься предпринимательской деятельностью;
- г) все перечисленное в вариантах.

29. Кем устанавливаются формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия?

- а) местными органами власти;
- б) предприятием;
- в) предприятием совместно с налоговой службой;
- г) налоговой службой и местными финансовыми органами.

30. Отличительная черта индивидуального предпринимателя:
- а) имущественная ответственность лишь в пределах внесенного пая;
 - б) ответственность по обязательствам всем принадлежащим имуществом;
 - в) обязательность представления устава предприятия;
 - г) обязательность внесения вклада на расчетный счет;
31. Основные трудности в сфере малого бизнеса:
- а) сложность привлечения высококвалифицированных работников;
 - б) высокие управленческие расходы;
 - в) возможность быстрого реагирования на обстоятельства;
 - г) наличие многоступенчатой иерархии.
32. В каком Федеральном законе появилось понятие микропредприятие?
- а) №209-ФЗ;
 - б) №220-ФЗ;
 - в) №443-1;
 - г) №445-1
33. Высокая степень инерционности производства относится к недостаткам...
- а) крупного бизнеса
 - б) малого бизнеса
 - в) среднего бизнеса
 - г) любого бизнеса
34. Индивидуальные предприниматели регистрирует свою деятельность...
- а) не обязаны регистрироваться
 - б) по месту жительства
 - в) по месту предстоящей деятельности
 - г) по собственному желанию
35. К конкурентным преимуществам малого предпринимательства не относится:
- а) большая динамичность, оперативность в принятии решений, возможность быстрого перелива капитала из-за небольших безвозвратных потерь
 - б) высокая вероятность осуществления многоцелевых исследований
 - в) короткий технологический цикл, сокращенные запасы в незавершенном производстве, ускорение оборачиваемости средств
 - г) низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство
36. Что такое код протекции:
- а) число покупателей в интернет-магазине
 - б) пароль для входа в интернет-магазин
 - в) число, которое должен ввести покупатель, для совершения покупки в интернет-магазине
 - г) нет правильного ответа
37. Хостинг-это услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети, так ли это:
- а) да
 - б) нет
 - в) отчасти
 - г) в корне неверно
38. Что такое интернет-магазин:
- а) поисковая система

- б) название интернет-компании
- в) специальный сайт для продажи товаров и услуг
- г) название провайдера

39. К электронной коммерции относится:

- а) любые сайты
- б) реклама
- в) электронная почта
- г) нет правильного ответа

40. Каким способом в большинстве случаев нельзя осуществить оплату через интернет-магазин:

- а) наличными при получении
- б) почтовым переводом
- в) биткоинами
- г) нет правильного ответа

41. К электронной коммерции относится:

- а) хостинг
- б) электронная почта
- в) социальные сети
- г) нет правильного ответа

42. Какое программное обеспечение может быть использовано для управления интернет-магазином:

- а) Microsoft Excel
- б) Apache
- в) 1С-Бирикс
- г) нет правильного ответа

43. К электронной коммерции относится:

- а) любые сайты
- б) доска объявлений (виртуальная)
- в) социальные сети
- г) нет правильного ответа

44. Когда электронная коммерция получила свое развитие:

- а) в начале XX века
- б) в начале XXI века
- в) в середине XIX века
- г) нет правильного ответа

45. Электронная коммерция – это:

- а) автоматизация логических процессов
- б) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции
- в) деятельность, главная цель которой, получение прибыли
- г) нет правильного ответа

46. Что такое электронная коммерция:

- а) покупка и продажа товаров и услуг через Интернет
- б) только продажа электронных товаров через Интернет
- в) перевод денег с одного электронного счета на другой
- г) нет правильного ответа

47. К электронной коммерции относят:

- а) социальные сети

- б) рекламу
- в) электронные деньги
- г) нет правильного ответа

48. С названием какой компании связано начало развития электронной коммерции:

- а) сеть ресторанов Pizza Hunt
- б) производственно-торговая группа компаний ИКЕА
- в) сеть ресторанов Mcdonald's
- г) нет правильного ответа

49. К электронной коммерции относят:

- а) электронную почту
- б) электронное движение капитала
- в) спам
- г) нет правильного ответа

50. Какого способа доставки не существует при заказе в интернет-магазине:

- а) курьерская доставка
- б) почтовая доставка
- в) отложенная доставка
- г) нет правильного ответа

51. К электронной коммерции относят:

- а) социальные сети
- б) электронную торговлю
- в) электронную почту
- г) нет правильного ответа

52. Что электронная коммерция не включает в себя:

- а) исследование рынка
- б) поддержку покупателей после продажи
- в) поиск помещения для продажи
- г) нет правильного ответа

53. Одно из преимуществ электронной коммерции для организаций:

- а) большой выбор товаров и услуг
- б) глобальный масштаб
- в) более дешевые продукты и услуги
- г) нет правильного ответа

54. Что такое баннер:

- а) рекламный заголовок
- б) оба варианта верны
- в) небольшая прямоугольная картинка, на которой размещена реклама продукта
- г) нет правильного ответа

55. Одно из преимуществ электронной коммерции для потребителей:

- а) сокращение издержек
- б) большой выбор товаров и услуг
- в) глобальный масштаб
- г) нет правильного ответа

56. Как называется распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет:

- а) коррупция

- б) хостинг
- в) электронная коммерция
- г) нет правильного ответа

57. Одно из преимуществ электронной коммерции для потребителей:

- а) сокращение издержек
- б) более дешевые продукты и услуги
- в) глобальный масштаб
- г) нет правильного ответа

58. В последнее время для расчёта через Интернет стали использовать:

- а) цифровые деньги
- б) кредитные карты
- в) специальные чеки
- г) нет правильного ответа

59. К электронной коммерции не относятся:

- а) социальные сети
- б) обычные аукционы
- в) доска объявлений (виртуальная)
- г) нет правильного ответа

60. Перечислите элементы, составляющие систему инновационной деятельности.

- а) образование, наука, экономика, технологии
- б) технологии, инвестиции, менеджмент, нововведения
- в) менеджмент, инвестиции, идеи, технологии
- г) все перечисленное

61. Левередж в инновационной деятельности – это:

- а) вспомогательный элемент управления рисками
- б) отношение величины инвестиционного капитала к величине собственного капитала предприятия
- в) фактор, незначительное изменение которого может вызвать существенные изменения значений результативных показателей
- г) все перечисленное

62. Рутинизация технологии – это ... стадия жизненного цикла технологической инновации.

- а) третья
- б) четвертая
- в) пятая
- г) все перечисленное

63. Как называется научная теория, применяемая в инноватике, автором которой является экономист Й. Шумпетер?

- а) теория цикличности общественного развития
- б) теория промышленно-капиталистических циклов
- в) теория длинных, средних и коротких циклов экономической активности
- г) все перечисленное

64. Собственнику принадлежит право...

- а). пользования
- б). владения и пользования
- в). владения
- г). владения, пользования и распоряжения

65. Техническое регулирование предпринимательской деятельности не включает в себя:

- а). технические регламенты
- б). стандартизацию
- в). лицензирование
- г). подтверждение соответствия

66. Отметьте источники формирования предпринимательских идей:

- а). достижения науки и техники
- б). товарный рынок
- в). конкуренция
- г). фондовые биржи

67. Отметьте недостатки и слабые стороны индивидуального предпринимательства (ИП):

- а). ответственность по обязательствам своим имуществом+
- б). необходимость выполнять несколько производственно-хозяйственных функций одному человеку
- в). финансово-экономическая уязвимость бизнеса сориентированного на одного человека
- г). наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования.

68. Назовите учредительные документы, необходимые при образовании предпринимательской организации в форме юридического лица:

- а) устав предприятия
- б) учредительский договор
- в) протокол о намерениях
- г) хозяйственный план

69. Статья ГР РФ, где перечисляются разновидности коммерческих организаций:

- а) ст. 28 ГК РФ
- б) ст.31 ГК РФ
- в) ст.50 ГК РФ
- г) ст.52 ГК РФ

70. Оборотные средства предприятия включают...

- а) основные фонды
- б) сырье и материалы
- в) нематериальные активы
- г) кредиты и займы

71. Денежный поток, генерация которого происходит в начале каждого периода из поступлений в течение ряда временных периодов, называется:

- а) Активное начисление
- б) Движение денежных средств
- в) Поток пренумерандо
- г) Поток постнумерандо

72. Доля внеоборотных активов в имуществе предприятия – это:

- а) Разница между стоимостью капитала предприятия и стоимостью оборотных активов
- б) Отношение стоимости внеоборотных активов к итогу баланса-нетто
- в) Отношение стоимости активной части внеоборотного капитала к стоимости оборотного капитала
- г) Отношение стоимости активной части внеоборотного капитала к величине заемного капитала

73. Что характеризует деловую активность предприятия?

- а) Стабильное число клиентов
- б) Постоянно растущее число клиентов
- в) Оборачиваемость собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности
- г) Увеличение доли рынка

74. Ограничение в сфере выплаты дивидендов могут применяться в случае:

- а) отсутствие договорных ограничений с контрагентами и банками-кредиторами
- б) при наличии на момент выплаты дивидендов оснований относительно возбуждения дела в банкротстве предприятия или возникновении таких оснований в результате выплаты дивидендов
- в) в случае принятия решения об уменьшении уставного фонда
- г) наличие преференций для важнейших групп вкладчиков

75. Приоритетные для бизнеса товары (рынки, клиенты и т.д.) можно выявить с помощью...

- а) корреляционного анализа
- б) регрессионного анализа
- в) ABC- анализа
- г) SWOT- анализа

76. В наименьшей степени является лозунгом маркетинга...

- а) заставить клиента купить товар, не откладывая
- б) любите клиента, а не товар
- в) отыщите потребность и удовлетворите ее
- г) все ответы неверны

77. Отличие закупочной цены от других видов цен заключается в том, что:

- а) в ее состав не включается НДС
- б) в ее состав не включаются акцизы
- в) в ее состав не включаются НДС и акцизы
- г) правильных вариантов нет.

78. Реальные товары со строго индивидуальными свойствами продаются на:

- а) биржах
- б) аукционах
- в) биржах и аукционах
- г) нет правильного ответа.

79. Наценка должна учитывать:

- а) объем продаж
- б) особенности текущего спроса
- в) особенности текущей конкуренции
- г) все варианты верны

80. Принципиальное отличие оптовой торговли от розничной заключается в следующем:

- а) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для последующей перепродажи
- б) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для личного потребления
- в) покупателями оптовой торговли являются только организации
- г) все ответы верны.

81. Верхний предел в цене товара определяется:

- а) уровнем спроса на товар
- б) ценами конкурентов
- в) совокупными издержками

г) размером желаемой прибыли.

82. Нижний предел в цене товара определяется:

- а) емкостью рынка
- б) ценами конкурентов
- в) размером совокупных издержек фирмы
- г) коэффициентом эластичности.

83. Цены, которые устанавливаются в момент подписания договора и не меняются в течение всего срока поставки продукции по договору называются:

- а) твёрдые
- б) подвижные
- в) скользящие
- г) правильного ответа нет.

84. Цена, исчисляемая в момент исполнения договора путем пересмотра первоначальной договорной цены с учетом изменений в издержках производства, за период времени, необходимый для изготовления продукции называется:

- а) твёрдые
- б) подвижные
- в) скользящие
- г) правильного ответа нет

85. К публикуемым ценам относятся:

- а) справочные и прейскурантные цены
- б) биржевые котировки
- в) цены аукционов, торгов
- г) все перечисленные варианты.

86. Какими товарами не торгуют на биржах:

- а) цветные и драгоценные металлы
- б) нефтепродукты
- в) зерновые
- г) предметами старины и искусства

87. Какие функции осуществляет юридическое лицо?

- а) отвечает по своим обязательствам своим имуществом
- б) может не иметь фирменного наименования
- в) имеет право предъявлять иски
- г) выступать в суде в качестве ответчика

88. Какой документ отражает хозяйственные средства и их источники?

- а) устав
- б) баланс
- в) чек
- г) бизнес-план

89. Преимущества прямых связей в розничной торговле?

- а) сокращение издержек обращения
- б) установление розничных цен ниже рыночных
- в) формирование торгового ассортимента
- г) поставка в соответствии с утвержденным графиком
- д) ритмичность товарооборота

90. Что относят к коммерческим процессам?

- а) изучение и прогнозирование спроса
- б) заключение договоров на поставку товаров

- в) рекламно – информационная работа
- г) хранение товаров

91. Способы защиты коммерческой тайны?

- а) запрет бесконтрольного использования копировально-множительной техники
- б) запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации
- в) административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим)
- г) своевременная приёмка товаров

92. Какие операции относятся к коммерческим?

- а) организация оптовых закупок и оптовой продажи товаров, отпуск товаров со складов оптовых предприятий
- б) организация оптовых закупок, организация оптовой продажи и сбыта товаров, формирование товарного ассортимента, рекламно-информационная деятельность, изучение спроса и конъюнктуры рынка
- в) организация оптовой продажи и сбыта товаров, хранение товаров
- г) рекламно-информационная деятельность, доставка товаров в розничную сеть

93. Что представляет собой конъюнктура рынка?

- а) соотношение между спросом и товарным предложением на рынке
- б) соотношение между спросом и объемом выпущенной продукции
- в) соотношение между спросом и объемом товарных запасов в розничной торговле
- г) соотношение между спросом и объемом товарных запасов в оптовой торговле.

94. Что относят к источникам коммерческой информации?

- а) маркетинговые исследования по конкретным группам товаров, внутренние материалы и документы предприятия, внешние информационные источники (статистические данные, средства массовой информации, социологические обследования)
- б) технологические карты и графики технологического процесса предприятий
- в) внутренние материалы и документы предприятия, сведения о кадровом составе сотрудников предприятия
- г) данные статистических органов о состоянии рынка, данные социологических обследований.

95. Что представляет собой внутренняя информационная среда?

- а) совокупность информационных потоков, возникающих между предприятием и рынком
- б) совокупность информационных потоков, возникающих внутри предприятия
- в) совокупность информации о рыночных процессах
- г) совокупность информации, отражающей уровень конкурентоспособности предприятия на рынке.

96. Что представляет собой материально-техническая база?

- а) совокупность материально-вещественных ценностей
- б) основные производственные фонды
- в) технологии производственных процессов
- г) оборудование.

97. Каких изменений в организации экономической деятельности в меньшей степени требуют цифровые технологии?

- а) изменение бизнес-моделей
- б) изменение организационных структур
- в) формирование цифровой культуры
- г) трансформации этических норм

98. В рамках технологии больших данных развивается направление аналитики. К какому из ее разделов Вы отнесете раздел «Возможно Вы их знаете» в сети Facebook?

- а) дескриптивная аналитика
- б) прогнозная аналитика
- в) предписывающая аналитика
- г) аналитика, связанная с распознаванием образов

99. Какой элемент платформ как моделей бизнеса не связан с управлением как специфической деятельностью?

- а) коммуникации
- б) модели поведения
- в) технологическое решение
- г) стратегии.

100. Современная цивилизация живет в мире третьей промышленной революции. Вместе с тем скоро должна произойти четвертая. Какая технология считается ее частью?

- а) роботы на производстве
- б) интернет вещей
- в) термоядерный синтез
- г) механизация производства.

Контролируемые компетенции: УК-1, ПК-3

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценивания⁵:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся если: содержание ответа в целом соответствует теме задания. В ответе отражены все дидактические единицы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно - терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если содержание ответа в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождается адекватными иллюстрациями (примерами) из практики;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если содержание ответа не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени. Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок - практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно - терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны

⁵ Приводятся, если используются критерии оценивания результатов обучения, не описанные в табл.4/ отличающиеся от описанных в табл. 4

Вопросы к зачету

1. Электронный бизнес и электронная коммерция как новые экономические явления. Их определение и сущность.
2. Понятие электронных рынков, их виды и особенности.
3. Традиционный и электронный бизнес: общие и отличительные черты.
4. Влияние электронной коммерции на трансформацию организационно-управленческих моделей бизнес-систем.
5. Роль Интернет в развитии электронной коммерции.
6. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
7. Процесс электронной коммерции: основные этапы.
8. Необходимые и достаточные условия развития электронной коммерции.
9. Типология электронной коммерции.
10. Внутриорганизационные информационные системы: назначение и структура.
11. Сегменты рынка электронной коммерции и их особенности.
12. Сегмент B2B и его характеристика.
13. Сегмент B2C и его характеристика.
14. Сегмент C2C и его характеристика.
15. Особенности электронной коммерции в сфере интеллектуальной собственности.
16. Методы государственного регулирования электронной коммерции в развитых странах и России.
17. Основные положения ФЗ РФ «Об электронной цифровой подписи».
18. Регулирование проблем невыполнения обязательств по электронным сделкам (мировой и отечественный опыт).
19. Исследование товарных рынков в электронной коммерции.
20. Методы исследования рынка в электронной коммерции.
21. Модели создания и развития электронных магазинов.
22. Планирование долговременных транзакций.
23. Использование Интернет-рекламы и индивидуального маркетинга.
24. Критерии выбора используемых платежных средств.
25. Подходы к оценке электронного бизнеса и финансовых рисков.
26. Измерение эффективности электронной коммерции.
27. Особенности российских Интернетмагазинов.
28. Виды финансовых Интернет-услуги и их особенности.
29. Современные формы домашнего банкинга. Интернет-банкинг в развитых странах и России.
30. Интернет-трейдинг как новый вид финансовых услуг в России.
31. Транзакции в Интернет и требования к платежным системам.
32. Характеристика электронных платежных систем используемых в Интернете.
33. Характеристика основных видов электронных платежных средств используемых в Интернете.
34. Расчеты с использованием кредитных и дебетовых карт. Преимущества и недостатки.
35. Расчеты с использованием электронных чеков. Преимущества и недостатки.
36. Расчеты с использованием «электронных кошельков». Преимущества и недостатки.
37. Расчеты с использованием электронных наличных. Преимущества и недостатки.
38. Смарт-карта как перспективное средство платежа в Интернете.
39. Обеспечение безопасности при расчетах в Интернете.
40. Экономические перспективы развития электронной коммерции в развитых странах и России.
41. Влияние электронной коммерции на деятельность современных компаний и финансовых посредников.

Контролируемые компетенции: УК-1, ПК-3.

Критерии оценки:

«Зачтено» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к

«Незачтено» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

