

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13
от 06 июля 2020 г*

**Кафедра «Информационные технологии и
информационная безопасность»**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС»**

**Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика,
профиль «Информационные системы в экономике»**

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения - очная, заочная

Махачкала – 2020

ББК 004 (65)

Составитель – Шарифова Цюкер Габировна, старший преподаватель кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ; Бекбулатова Зайнаб Абдулмуслимовна, старший преподаватель кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Эминова Нигара Эминовна, кандидат экономических наук, преподаватель 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 - Сайидахмедов Сайидахмед Сергеевич, генеральный директор компании «Текама».

Оценочный материал дисциплины «Электронный бизнес» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 сентября 2017 г., № 922, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5.04.2017 г. № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»

Оценочный материал по дисциплине «Электронный бизнес» размещен на официальном сайте www.dgunh.ru

Бекбулатова З.А. Оценочный материал по дисциплине «Электронный бизнес» для направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Информационные системы в экономике». – Махачкала: ДГУНХ, 2020 г., - 41 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 03 июля 2020 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Информационные системы в экономике», к.э.н., доцент Раджабов К.Я.

Одобрены на заседании кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» 30 июня 2020 г., протокол № 12

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.....	11
РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	24
РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	28
Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине.....	41

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 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Информационные системы в экономике».

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-5	Способен моделировать прикладные (бизнес) процессы и предметную область

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 моделировать прикладные (бизнес) процессы и предметную область	ПК-5.1. Использует знания основ экономики и бухгалтерского учета в моделировании бизнес-процессов	Знать: методы анализа и моделирования бизнес – процессов	Пороговый уровень	Обучающийся слабо знает базовый аппарат дисциплины, основные понятия, процессы, характеристики и виды электронного бизнеса; модели построения взаимодействий в электронном бизнесе; этапы и методы развития электронного бизнеса; методы анализа и моделирования бизнес – процессов	Блок. А – задания репродуктивного уровня – тестовые задания; – вопросы для обсуждения; – комплект тематик для рефератов.
			Базовый уровень	Обучающийся знает с незначительными ошибками и отдельными пробелами базовый аппарат дисциплины, основные понятия, процессы, характеристики и виды электронного бизнеса; модели построения взаимодействий в электронном бизнесе; этапы и методы развития электронного бизнеса; методы анализа и моделирования бизнес – процессов	

			Продвину тый уровень	Обучающийся знает в полном объеме базовый аппарат дисциплины, основные понятия, процессы, характеристики и виды электронного бизнеса; модели построения взаимодействий в электронном бизнесе; этапы и методы развития электронного бизнеса; методы анализа и моделирования бизнес – процессов	
	Уметь: Моделировать, анализировать и совершенствовать бизнес – процессы		Пороговый уровень	Обучающийся слабо умеет определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса; определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса; прогнозировать модели поведения организации; описывать бизнес-модель Интернет представительства; проектировать архитектуру виртуального предприятия	Блок. В – задания реконструктивного уровня - типовые задачи; – комплект тематик для презентаций. – Лабораторная работа
			Базовый уровень	Обучающийся умеет с незначительными ошибками и отдельными пробелами определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса;	

				<p>определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса;</p> <p>прогнозировать модели поведения организации;</p> <p>описывать бизнес-модель Интернет представительства;</p> <p>проектировать архитектуру виртуального предприятия</p>	
			Продвину- тый уровень	<p>Обучающийся умеет в полном объеме определять условия, влияющие на эффективность решения об использовании методов электронного бизнеса;</p> <p>определять формы и инструменты развития организации в рамках электронного бизнеса;</p> <p>прогнозировать модели поведения организации;</p> <p>описывать бизнес-модель Интернет представительства;</p> <p>проектировать архитектуру виртуального предприятия</p>	
		Владеть: Методами рационального выбора ИС и ИКТ для управления бизнесом.	Пороговый уровень	<p>Обучающийся слабо владеет навыками проводить исследования и анализ рынка ИС и ИКТ, инноваций в экономике, управлении и сфере ИКТ;</p>	Блок. С – задания практико-

				<p>навыками разрабатывать бизнес-план и создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ;</p> <p>приемами эффективного управления электронным бизнесом;</p> <p>инструментами анализа информации и принятия решений</p>	<p>ориентированного уровня</p> <p>выполнение проекта;</p> <p>– кейс-задача;</p> <p>- деловая игра.</p>
			Базовый уровень	<p>Обучающийся владеет с незначительными ошибками и отдельными пробелами навыками проводить исследования и анализ рынка ИС и ИКТ, инноваций в экономике, управлении и сфере ИКТ;</p> <p>навыками разрабатывать бизнес-план и создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ;</p> <p>приемами эффективного управления электронным бизнесом;</p> <p>инструментами анализа информации и принятия решений</p>	
			Продвинутый уровень	<p>Обучающийся владеет в полном навыками проводить исследования и анализ рынка ИС и ИКТ, инноваций в экономике, управлении и сфере ИКТ;</p>	

				<p>навыками разрабатывать бизнес-план и создавать новые бизнесы на основе инноваций в сфере ИКТ;</p> <p>приемами эффективного управления электронным бизнесом;</p> <p>инструментами анализа информации и принятия решений</p>	
--	--	--	--	---	--

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

**Для проверки сформированности компетенции ПК-5.1. Использует знания основ экономики и бухгалтерского учета в моделировании бизнес-процессов
Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)**

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

- 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 организывает 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?
- B2B
 - B2C
 - B2E
 - C2G
8. Какой из аукционов является аукционом продавца на повышение начальной цены партии одинаковых товаров?
- стандартный аукцион;
 - немецкий аукцион;
 - обратный аукцион;
 - нет верного ответа.
9. Какой сектор называют розничным сектором электронной торговли?
- B2B
 - B2C
 - B2E
 - C2G
10. В каком секторе в качестве систем электронной коммерции выступают интернет – аукционы?
- B2C
 - B2B
 - C2C
 - C2G
11. Какой из секторов подразумевает взаимодействие компании и госадминистрации страны, на территории которой она работает?
- B2C
 - B2B
 - C2B
 - B2G
12. Целью, какого из секторов является предоставление услуг гражданам и частному сектору в интегрированном виде?
- B2C
 - B2B
 - C2C
 - C2G
13. Какой из аукционов является аукционом продавца на повышение начальной цены одного товара?
- стандартный аукцион;
 - обратный аукцион;
 - немецкий аукцион;
 - 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.

16. Интернет-аукционы могут быть примером модели

- a) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

2. Торговые площадки могут быть примером модели

- a) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

17. Маркетинг в сети Интернет – это

- a) технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;
- б) комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет;
- в) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

18. Изучение конкурентов позволяет

- a) определить сегмент рынка;
- б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов;
- в) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны.

20. Размещение рекламы с помощью поисковых систем и каталогов может быть

- a) платным;
- б) бесплатным;
- в) и тем, и другим.

19. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать

- a) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов;
- б) прогноз объема продаж вашей фирмы;

- в) место размещения (раздел, страницу);
- г) ценовую модель.

20. Дискуссионные листы и конференции – это

- а) инструменты маркетинга по электронной почте;
- б) вид рейтинга;
- в) элемент поисковой системы.

A2. Вопросы для устного опроса

1. Что мы понимаем под 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

A3. 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. Модели ценообразования
7. Особенности инвестирования электронных предприятий
8. Оценка стоимости электронных предприятий. Интеллектуальный капитал
9. Методики оценки эффективности инвестиций в электронный бизнес
10. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент»

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

В.1 Типовые задачи

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 используются возможные механизмы реализации принципов;
- какие еще действия вы можете предложить для более полной реализации каждого из принципов.

1.2 Выберите 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 также, 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 Выберите приложения электронного снабжения в соответствии с ситуациями (стратегиями) снабжения. Ответ поясните.

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 понятия, организационные аспекты, принципы рациональной организации бизнеса в интернет-среде
7. Специфика ведения бизнеса в условиях интернет-экономики
8. Основные бизнес-модели в условиях интернет-среды
9. Факторы, влияющие на развитие интернет-экономики
10. Специфика конкурентной среды на рынке электронной коммерции

В3.Лабораторные работы

Лабораторная работа. 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 систем и выберите ТОП-5 для использования юридическими лицами. Задание выполняйте в парах.

В2.Лабораторные работы

Лабораторная работа. Предприятия электронной коммерции сектора В2В

Задание к работе:

1. Найти представленные в глобальной сети предприятия электронной коммерции сектора В2В.
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.	Топливо-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 В2В 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 онлайн-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 В2В
	http://www.rusbiz.ru/	В2В электронная площадка
	http://www.w-t-e.ru/	В2В портал World Trade Exchange
Промышленное оборудование	http://www.wastex.ru	Торговая система для сферы переработки отходов
	http://www.vent.ru/	Климатический портал
	http://www.toolsmix.ru/	Промышленное оборудование в России
	http://prom.vabs.ru	Портал промышленного оборудования
Рынок металлов	http://www.metaprom.ru	Индустриальный портал
	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
ТЭК	http://www.urm.ru/	Аналитический портал «Уральский рынок металлов»
	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
Сельское хозяйство и продукты питания	http://www.stroy-life.ru/	Строительный портал
	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 российскому 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
Транспорт	http://zerno.avz.ru/	Зерновой портал Центрального Черноземья
	http://www.optagro.ru	B2B торговый портал по сельскому хозяйству
	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-лайн помощь.
 - 8) Каковы источники дохода каждой из площадок.
3. Проанализировать результаты п. 3 и сделать выводы об отличительных особенностях каждого из рассмотренных предприятий.

Блок С. Типовые задания практико-ориентированного 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		

С2. Деловые игры/ ролевые игры

Задание 1. Деловая 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:

- ознакомиться 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.

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 зачете (максимум – 20 баллов).

Для студентов заочной форм обучения применяются 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 \geq	70 – 84	51 – 69	0 – 50
Бинарная шкала	Зачтено			Не зачтено

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

<i>Показатели оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Решение задачи	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение кейс - задания	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо»

		«отлично»
Проведение опроса	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Подготовка реферата	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Проведение деловой игры	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Подготовка презентации	0-5	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Лабораторная работа	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций
по текущему контролю успеваемости**

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
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, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«не зачтено»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-13	«зачтено»	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.
14-17	«зачтено»	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
18-20	«зачтено»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, 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 10 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
8-10	«отлично»	1. Полнота данных ответов; 2. Аргументированность данных ответов; 3. Правильность ответов на вопросы;	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.
5-7	«хорошо»	и т.д.	Студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
2-4	«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.
0-1	«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;	Выполнено 90-100 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
19-24	«хорошо»	2. Своевременность выполнения;	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»	3. Правильность ответов на вопросы;	
		4. Самостоятельность тестирования;	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»	5. и т.д.	
			Выполнено 0-50% заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях)

Подготовка электронной презентации или слайд-конспекта по теме/дисциплине

Мультимедийная презентация, созданная в программе Power Point, является наглядным представлением результатов своего учебного труда, дополнением реферата, доклада.

Базовые рекомендации:

Общий объем презентации - 13-15 слайдов.

Структура презентации

Алгоритм выстраивания презентации соответствует логической структуре работы и отражает последовательность ее этапов.

Слайд 1: «титульный лист», на котором указано полное наименование колледжа, тема научно-исследовательской (исследовательской) работы, информация об авторе и руководителе.

Слайд 2: актуальность (один абзац), допускаются рисунки.

Слайд 3: цель, задачи; объект и предмет исследования.

Слайды 5 – 13/18: основные тезисы выступления, отражающие содержание практической части ВКР с использованием схем, графиков, диаграмм, формул, математических моделей, таблиц.

Слайды перед выводами: прогнозируемые результаты исследования, (графики, гистограммы, диаграммы, схемы); экономическая эффективность проекта. доказательство социальной значимости и т.п..

Слайд предпоследний: выводы исследования.

Итоговый слайд.

Оформление презентации.

В презентации необходимо выделить ключевые понятия, теории, проблемы, которые раскрываются в презентации в виде схем, диаграмм, таблиц, дополняющих или помогающих лучшему восприятию текста доклада. Предложения в презентации должны быть короткими, максимум – 7 слов. Каждая отдельная информация должна быть в отдельном предложении или на отдельном слайде.

Следует использовать одну цветовую гамму во всей презентации.

Шрифт, выбираемый для презентации, должен обеспечивать читаемость на экране информации. Размер шрифта на слайдах должен быть преимущественно 24-28; допустимо использование меньшего размера, но не менее 18. Заголовки выделяются и пишутся размером шрифта не менее 36. Рекомендуется цветом или жирным шрифтом выделять ключевые фрагменты. Рекомендуемые шрифты: Arial, Times New Roman, Calibri, Century Gothic

Каждый слайд должен иметь заголовок. Все заголовки должны быть выполнены в едином стиле. Содержание материала, представленного в одном слайде, должно соответствовать заголовку слайда.

Критерии оценки:

- наличие титульного слайда с заголовком;
- логическая последовательность и доступное изложение текстовой информации;
- применение графиков и таблиц;

– дизайн презентации.

Методика оценивания электронной презентации

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
5	«отлично»	1. Полнота выполнения презентаций; 2. Своевременность выполнения;	Выполнены все требования к составлению презентаций: дизайн слайдов, логика изложения материала, текст хорошо написан и сформированные идеи ясно изложены и структурированы
4	«хорошо»	3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Основные требования к презентациям выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем презентации
2-3	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от требований к презентациям. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании презентаций или при ответе на дополнительные вопросы.
0-1	«неудовлетворительно»		Тема презентации не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Подготовка и защита реферата

Реферат – это самостоятельная учебно-исследовательская работа студентов, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Базовые рекомендации. Тему реферата предоставляет преподаватель из списка, размещенного в методических указаниях. Содержание материала должно быть логичным, изложение материала должно носить проблемно-поисковый характер.

Содержание работы должно отражать:

- знание современного состояния проблемы;
- обоснование выбранной темы;
- использование известных результатов и фактов;
- полноту цитируемой литературы;
- актуальность поставленной проблемы.

Структура реферата:

1. Титульный лист
2. Содержание (на отдельной странице). Указываются названия всех разделов (пунктов плана) реферата и номера страниц, указывающие начало этих разделов в тексте реферата.

3. Введение. Аргументируется актуальность исследования, т.е. выявляется практическое и теоретическое значение данного исследования. Далее констатируется, что сделано в данной области предшественниками,

перечисляются положения, которые должны быть обоснованы. Обязательно формулируются цель и задачи реферата.

4. Основная часть. Подчиняется собственному плану, что отражается в разделении текста на главы, параграфы, пункты.

5. Заключение. В краткой и сжатой форме излагаются полученные результаты, представляющие собой ответ на главный вопрос исследования.

7. Список используемых источников. Указывается реально использованная для написания реферата литература, источники интернет. Названия источников располагаются по алфавиту с указанием их выходных данных.

6. Приложение. Может включать графики, таблицы, расчеты.

Критерии оценки реферата, доклада, сообщения:

- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- логичность и четкость изложения материала правильность и полнота использования источников;
- соответствие оформления реферата предъявляемым требованиям;
- наличие и качество презентационного материала;
- свободное владение материалом.

Методика оценивания выполнения рефератов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
5	«отлично»	1. Полнота выполнения рефератов; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	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 изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
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 объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
2-3	«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.
0-1	«неудовлет»		Тема реферата не раскрыта, обнаруживается

	вори- тельно»		существенное непонимание проблемы.
--	------------------	--	------------------------------------

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
16-20	«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;
10-15	«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
4-9	«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
0-3	«неудовлетворительно»		Задача кейса не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Задача - одна из форм аудиторных занятий, на которых студенты под руководством преподавателя приобретают необходимые умения и навыки по тому или иному разделу определенной дисциплины, входящей в учебный план.

Важнейшим элементом практического занятия является учебная задача (проблема), предлагаемая для решения. Преподаватель, подбирая задания для практического занятия, должен всякий раз ясно представлять дидактическую цель: формирование каких навыков и умений применительно к каждой проблеме необходимо достичь, каких усилий от обучающихся это потребует, в чем должно проявиться творчество студентов при решении данной проблемы.

Выполняя ту или иную задачу, учащиеся овладевают определенным кругом знаний, приобретают умения и навыки самостоятельного решения поставленной

перед ними задачи, усваивают глубже и лучше тот материал, на котором было построено задание.

В процессе их выполнения осуществляется выработка практических умений и навыков, появляется и развивается инициатива учащихся, их творчество.

Методика оценивания выполнения решения задачи

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
12-15	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность алгоритма решения задачи	Основные требования к решению задачи выполнены. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом.
8-11	«хорошо»	4. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
3-7	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. Задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задача решена не полностью или в общем виде.
0-2	«неудовлетворительно»		Задача не решена, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Проведение деловой / ролевой игры

Деловая (ролевая) игра является разновидностью имитационного моделирования - игровое построение, представляющее собой профессиональную ситуацию, и связанную с ней исполнение обучающимися определенных ролей. Деловую (ролевую) игру можно рассматривать как способ интенсификации творческой мыслительной деятельности в условиях организации группового и коллективного взаимодействия по выработке последовательности решений в искусственно созданной ситуации.

Деловая (ролевая) игра создает условия для глубокого и полного усвоения учебного материала на основе системного применения знаний в решении профессиональных проблем, она позволяет синтезировать знания из различных дисциплин, создает условия для творческого мышления в процессе анализа производственных ситуаций и поиска способов их решения. Участие в деловой игре стимулирует развитие личностного потенциала обучающихся, их самореализацию и самоутверждение в творческих ситуациях игрового взаимодействия. Деловая (ролевая) игра формирует интерес и эмоционально-ценностное отношение к профессиональной и учебной деятельности.

Особенностью деловой (ролевая) игры является ее двуплановость: играющий выполняет деятельность, связанную с решением конкретных задач, с другой – данная деятельность носит условный характер, позволяющий быть достаточно свободным, раскованным, выступая в определенной роли, студент в полной мере проявляет свои способности и возможности. Задачей мастера п/о (преподавателя) - найти верное соотношение учебных и игровых действий, обеспечивающее общее и профессиональное развитие личности будущего специалиста. Правильное представление дидактической сущности, методически грамотное проектирование урока, построение его в соответствии с определенными принципами и правильным подбором темы урока дает прекрасный результат для оценки знаний, умений, навыков студентов.

1. Проведение игр рекомендуется в качестве проверочных работ одной п/темы, темы или целого раздела.

2. Игры должны быть интересными не только мастеру п/о, но и учащимся, актуальными на сегодняшний момент.

3. Мастер п/о может, по-своему усмотрению, разделить группу на команды, игровые роли, подгруппы.

4. Повторение теоретического курса даёт возможность лучшего усвоения материала.

5. Разработка заданий при проведении п/о может быть как на п/группу, команду, индивидуальное задание для учащегося.

6. В заданиях учитывается время, в течение которого оно будет выполнено; сложность работы, а так же степень усвоения технологического процесса.

Для практического применения деловых (ролевых) игр на уроках производственного (теоретического) обучения по целевой направленности данный урок разработан в виде ситуационной игры, направленной на анализ предложенных ситуаций, преодоления выявленных в них проблем, разрешение данных ситуаций и овладение студентами способами действий в данных ситуациях.

Данная игра является игрой с нестрогим соперничеством, основанной на конкуренции, соперничестве в разработке одной проблемы, которое делает игру острее и обеспечивает творческую активность студентов в выдвижении новых идей и подходов.

По степени участия студентов – игра с предварительной подготовкой, которая формирует умение анализировать и систематизировать исходный материал, включение студентов в исследовательскую деятельность на этапе подготовки к игре.

По способу создания и разрешения проблемных ситуаций данная игра относится к игре с заданной проблемной ситуацией, которая может быть разрешена на стадии группового обсуждения и совместного принятия решения. Наметив пути решения, определив ролевое поведение участников, студенты разыгрывают ситуацию, иллюстрируя принятое решение.

По дидактическим целям данная игра относится – обеспечение систематизации и обобщения изученного учебного материала на основе его применения к конкретной ситуации.

Роль преподавателя (мастера п/о) является проектирование и разработка , а также подведение итогов и анализ результата игры. При этом важно, чтобы первичный анализ результатов игры и рефлексии своих действий в ходе ее выполняли сами обучающиеся. В ходе игры преподаватель (мастер п/о) занимает позицию игротехника.

Критерии оценок

1. При оценке проведения ролевой (деловой) игры мастер п/о учитывает работу учащихся в команде:

- умение поддерживать и выручать друг друга в сложных ситуациях (которую задает мастер п\о),

- умение своевременно и грамотно ответить на поставленный вопрос
- умение работать командой с дидактическим материалом, инструкционными картами, плакатами, учебниками.

2. Оценивается работа каждого учащегося, для этого каждый участник команды получает свою роль. Это способствует отслеживанию знаний каждого учащегося и команды в целом.

3. Каждый участник команды, т.е. каждый учащийся получает после окончания игры- урока оценку; это стимулирует и вызывает дополнительный интерес учащихся.

Методика оценивания проведения деловой / ролевой игры

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
12-15	«отлично»	1. Теоретический уровень знаний 2. Количество и качество выдвигаемых идей 3. Аргументация выдвигаемых идей 4. Умение слушать оппонентов и вести дискуссию 5. Способность отстаивать собственную точку зрения	Знание и понимание вопроса, последовательное, безошибочное изложение материала. Даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально решены практические задачи; при ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов; ответы были четкими и краткими, а мысли излагались в логической последовательности; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии
8-11	«хорошо»	6. Качество ответов на вопросы 7. Умение работать в команде 8. Ораторское мастерство 9. Подкрепление материалов	Знание и понимание вопроса, связанное и безошибочное изложение материала. Даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, при решении

		фактическими данными (статистические данные или др.).	практических задач не всегда использовались рациональные методики расчётов; ответы в основном были краткими, но не всегда четкими
3-7	«удовлетворительно»	10. Степень участия в общей дискуссии И т.д.	Знание и понимание только основного материала. Упрощенное изложение материала с незначительными ошибками, преодолеваемыми с помощью мастера п/о. Даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, при решении практических задач студент использовал прежний опыт и не применял новые методики выполнения расчётов и экспресс оценки показателей эффективности управления организацией, однако, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы
0-2	«неудовлетворительно»		Слабое понимание материала, изложение его с грубыми ошибками. Затрудняется при выполнении практических задач, в выполнении своей роли, работа проводится с опорой на преподавателя или других студентов

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
12-15	«отлично»	1. Полнота выполнения лабораторной работы;	Выполнены все задания лабораторной работы, студент четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы
8-11	«хорошо»	2. Своевременность выполнения задания;	
3-7	«удовлетворительно»	3. Последовательность и рациональность выполнения задания;	Выполнены все задания лабораторной работы с замечаниями; студент ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.
0-2	«неудовлетворительно»	4. Самостоятельность решения; и т.д.	Задание не выполнено

Зачет, как правило, служит формой проверки успешного усвоения учебного материала лекционных курсов, практических и семинарских занятий, выполнения студентами лабораторных работ.

По результатам зачета слушателю выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено». Формы проведения зачетов (устный опрос по билетам, письменная работа, тестирование и др.) описываются в рабочей программе и доводятся до сведения слушателей в начале обучения.

Обучающемуся дается время на подготовку - время подготовки ответа в устной форме при сдаче зачета должно составлять не менее 20 минут. Время ответа - не более 10 минут. Преподавателю предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы.

Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий

Качественная оценка «зачтено», внесенная в зачетную ведомость, является результатом успешного усвоения учебного материала. Если слушатель не явился на зачет или отказался от прохождения аттестации в связи с неподготовленностью, то в зачетную ведомость ему выставляется оценка «не зачтено».

**Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине
«Электронный бизнес»**

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от « 22 » мая 2021 г. № 10

Зав. кафедрой В.С. Танаев

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 _____