

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 28.06.2022 15:04:21

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Прикладной информатики

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета
(протокол № 9 от 31 мая 2022г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.В.18 Интернет-предпринимательство

Основная профессиональная образовательная программа 09.03.03 Прикладная информатика программа
Цифровые технологии в экономике

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2022

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Интернет-предпринимательство входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины(модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Облачные технологии и услуги, Информационная безопасность, Интеллектуальные информационные системы, Вычислительные системы, сети и телекоммуникации, Основы проектной деятельности, Инженерия знаний, Системный анализ и моделирование информационных процессов и систем, Программная инженерия, Встроенные языки программирования, Организация вычислительных процессов, Технологии больших данных, Основы алгоритмизации и программирования, Современные технологии и языки программирования, Проектирование и реализация баз данных, Хранение, обработка и анализ данных, Разработка интерфейсов и адаптивный Веб-дизайн, Системы искусственного интеллекта, Методы оптимизации и теория игр, Машинное обучение и анализ данных, Технологии блокчейн, Архитектура ПО для интернета вещей, Машинное обучение на больших данных, Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление качеством разработки приложений, Разработка профессиональных приложений

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Интернет-предпринимательство в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способность к инженерно-технологической поддержке в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности инженерно-технологической поддержки в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком	осуществлять инженерно-технологическую поддержку в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком	навыками инженерно-технологической поддержки в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком

ПК-3 - Способность к разработке структуры программного кода ИС

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-3	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности разработки структуры программного кода ИС	разрабатывать структуру программного кода ИС	навыками разработки структуры программного кода ИС

ПК-4 - Способность к верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры

ИС и требований заказчика к ИС

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4	ПК-4.1: Знать: особенности верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС	ПК-4.2: Уметь: верифицировать структуру программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	74.3/2.06
Занятия лекционного типа	36/1
Лабораторные работы (лабораторный практикум)	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	35.7/0.99
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Лабораторные работы (лабораторный практикум)	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	103.7/2.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Интернет-предпринимательство представлен в таблице.

**Разделы, темы дисциплины и виды занятий
Очная форма обучения**

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Лаборат. работы				
1.	Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	18	18	0,15	1	15,7	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2.	Стартапа и экономика продукта.	18	18	0,15	1	20	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	34					
	Итого	36	36	0.3	2	35.7	

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Лаборат. работы				
1.	Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	1	1	0,15	1	4	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2.	Стартапа и экономика продукта.	1	1	0,15	1	3	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	34					
	Итого	2	2	0.3	2	103.7	

4.2 Содержание разделов

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Виды технологического предпринимателя	лекция	Шахматная доска вашей карьеры. Плюсы и минусы: не IT компании,

	бства и интернет - бизнес		дистрибьюторы, интеграторы, аутсорсеры, разработчики, фрилансеры, стартапы.
		лекция	Виды технологического предпринимательства и интернет-бизнеса.
		лекция	Виды технологического предпринимательства и интернет-бизнеса.
		лекция	Виды технологического предпринимательства и интернет-бизнеса.
		лекция	Стартап – лучший способ подготовиться к новому будущему. Истории успеха сегодняшнего дня. Как устроена карьерная лестница? Путь стартапа? Что такое стартап? Как стартап ускоряет карьерный рост. Шаги по созданию стартапа. Представление стартапа инвесторам в акселератор ФРИИ.
		лекция	Масштабирование бизнеса. Трекшн карта. Канал продаж. Ценностное предложение для канала. Привлечение пользователей из канала. Инструмент продаж и продукт. Статистически значимый поток продаж.
		лекция	Сходимость экономики. Сходимость на масштабе. Узкое место. Алгоритм поиска узких мест. Воронка продаж. Продуктовая воронка. Воронка B2B. Запуск воронки. HADI-цикл. Дерево гипотез. Недельный цикл улучшения бизнеса
		лекция	Венчурные инвестиции. Источники инвестиций. Деньги в России/за рубежом. Экономика венчурных инвестиций.
		лекция	Краудфандинг. Виды инвесторов. Требования фондов. Что надо помнить выбирая инвестора?
2.	Стартапа и экономика продукта.	лекция	Инвестиционная презентация.
		лекция	План хорошей инвестиционной

			презентации.
		лекция	Продукт и технология. Рынок. Команда.
		лекция	План развития проекта.
		лекция	Процесс создания продукта. Идея. Типы новых продуктов. Правильное формирование бизнес-идеи.
		лекция	Оценка и выбор идей. Источники идей: анализ, проблемы рынка, выявление лагун, поиск свободной рыночной ниши, модификация существующих продуктов.
		лекция	Модификация существующих продуктов: улучшение, расширение, специализация, SCAMPER.
		лекция	Источники идей: потребители, тренды. Модель PEP. Формулировка концепции проекта
		лекция	Tractionpath и целеполагание. Пример модели монетизации. Unit экономика. Воронка сайта. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование. Первые 3 вопроса к вашему продукту. Кратный рост вашего бизнеса. ARPU и CPA. Постановка целей. Что влияет на достижение цели? Повторные продажи. Unit экономика. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики. Как хочется чтобы развивался продукт? Как обычно принимаются решения о продукте. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе.

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации (или) лицами, привлекаемыми организацией для реализации образовательных программных условий, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес	лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта

		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
		лабораторные работы	Функционирование Web-сайта
2.	Стартапа и экономика продукта.	лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта
		лабораторные работы	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта

**семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций имитационных моделей, преподавание дисциплин(модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Стартапа и экономика продукта.	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации

***самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469613>
2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450349>
3. Никифоров, О. А. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / О. А. Никифоров, Н. В. Боркина, А. Н. Першиков. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 270 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06205-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/454979>

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/425884>
2. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 381 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00375-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450126>
3. Воронцовский, А. В. Управление рисками : учебник и практикум для вузов / А. В. Воронцовский. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 485 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12206-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469401>

Литература для самостоятельного изучения

1. Иванова, Р. М. История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455822>
2. Никифоров, О. А. История российского предпринимательства. Дореволюционный период : учебное пособие для вузов / О. А. Никифоров, Н. В. Боркина, А. Н. Першиков. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06966-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455107>
3. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468235>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3. Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6. Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Интернет-предпринимательство:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол №9 от 31.05.2022; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способность к инженерно-технологической поддержке в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности инженерно-технологической поддержки в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком	осуществлять инженерно-технологическую поддержку в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком	навыками инженерно-технологической поддержки в ходе согласования коммерческого предложения с заказчиком
Пороговый	Этапы жизненного цикла информационной системы, видов программных документов, стандартов и средств документирования программных проектов	Проводить обследование организаций, выявляет информационные потребности пользователей, формирует требования к информационной системе	Современными методами, шаблоны и инструментальные средства управления проектированием информационной системы
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Этапы жизненного цикла информационной системы, видов программных документов, стандартов и средств документирования	Проводить обследование организаций, выявляет информационные	Современными методами, шаблоны и инструментальные средства управления проектированием

	программных проектов	потребности пользователей, формирует требования к информационной системе	информационной системы
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Этапы жизненного цикла информационной системы, видов программных документов, стандартов и средств документирования программных проектов	Проводить обследование организаций, выявляет информационные потребности пользователей, формирует требования к информационной системе	Современными методами, шаблоны и инструментальные средства управления проектированием информационной системы

ПК-3 - Способность к разработке структуры программного кода ИС

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	особенности разработки структуры программного кода ИС	разрабатывать структуру программного кода ИС	навыками разработки структуры программного кода ИС
Пороговый	Методы разработки технико-экономического обоснования проектных решений	Формировать технико-экономическое обоснование проектных решений	Разработкой проектных документов и технико-экономическое обоснование
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Методы разработки технико-экономического обоснования проектных решений	Формировать технико-экономическое обоснование проектных решений	Разработкой проектных документов и технико-экономическое обоснование
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Этапы жизненного цикла информационной системы, видов программных документов, стандартов и средств документирования программных проектов	Проводить обследование организаций, выявляет информационные потребности пользователей, формирует требования к информационной системе	Современными методами, шаблоны и инструментальные средства управления проектированием информационной системы

ПК-4 - Способность к верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь

			навыки):
	особенности верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС	верифицировать структуру программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС	навыками верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС
Пороговый	особенности верификации структуры программного кода ИС	верифицировать структуру программного кода ИС	навыками верификации структуры программного кода ИС
Стандартный (в дополнение к пороговому)	особенности верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС	верифицировать структуру программного кода ИС относительно архитектуры ИС	навыками верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	особенности верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС	верифицировать структуру программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС	навыками верификации структуры программного кода ИС относительно архитектуры ИС и требований заказчика к ИС

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка практических работ	Экзамен
2.	Стартапа и экономика продукта.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка практических работ	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	Понятие Интернет-предпринимательства. Информация как экономическое благо и фактор производства. Объект и предмет Интернет- предпринимательства как

	<p>самостоятельной дисциплины.</p> <p>Соотношение понятий «Интернет-предпринимательство», «Интернет-экономика», «информационная экономика», «постиндустриальное общество» «информационное общество», «общество знаний» и др.</p> <p>Структура информационной экономики.</p> <p>Информационная экономика и экономический рост.</p> <p>Субъекты, объекты и институты Интернет-предпринимательства.</p> <p>Виды Интернет-предпринимательства.</p> <p>Технологические и инфраструктурные причины: развитие информационных технологий, средств связи и телекоммуникаций, компьютеризация общества, формирование локальных и глобальных сетей.</p> <p>Интернет - всемирная глобальная сеть.</p> <p>Социально-экономические причины: формирование мировых информационных ресурсов, развитие отношений интеллектуальной собственности.</p> <p>Появление феномена: «человек информационный».</p>
<p>Стартапа и экономика продукта</p>	<p>Виды электронной коммерции в сети Интернет.</p> <p>Особенности сделок в информационной среде.</p> <p>Структура интерактивного бизнеса: “бизнес-потребитель”, “бизнес-бизнес”, “бизнес-государство”.</p> <p>Электронная (мобильная) торговля.</p> <p>Развитие систем электронных платежей.</p> <p>Пластиковые карты и их виды.</p> <p>Электронный банкинг.</p> <p>Бизнес в сети Интернет.</p> <p>Интернет-магазины.</p> <p>Интернет-трейдинг.</p> <p>Tractionpath и целеполагание.</p> <p>Пример модели монетизации.</p> <p>Unit экономика.</p> <p>Воронка сайта.</p> <p>Простота устройства продукта.</p> <p>Наглядное моделирование.</p> <p>Первые 3 вопроса к вашему продукту.</p> <p>Кратный рост вашего бизнеса.</p> <p>ARPU и CPA.</p> <p>Постановка целей.</p> <p>Что влияет на достижение цели?</p> <p>Повторные продажи.</p> <p>Unit экономика.</p> <p>Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей.</p> <p>Связь метрик продукта и экономики.</p>

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min20,max50+ссылка на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1819>

1. К какому виду Интернет-аукциона относится данное утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу.

Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену»?

- a. Аукцион одновременного предложения
- b. Стандартный аукцион
- c. Голландский аукцион

d. Аукцион закрытых предложений

2. Какая из категорий покупателей обычно посещают сайты известных и заслуживающих доверия продавцов. Они больше всего удовлетворены электронной коммерцией и проводят больше всех времени в сети?

- a. «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
- b. «Brand Loyalists» (любители известных марок)
- c. «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)
- d. «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)

3. Какая из категорий покупателей покупают в сети из-за удобства и для экономии времени?

- a. «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)
- b. «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)
- c. «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
- d. «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)

4. Для чего создаются дискуссионные листы?

- a. Предназначены для определенной целевой аудитории
- b. Для рассылки индивидуальных писем
- c. Для обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме, принимать участие могут все желающие
- d. Не создают

5. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»?

- a. Модель Интернет – экономики
- b. Модель традиционной экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

6. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?

- a. Модель традиционной экономики
- b. Модель Интернет – экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

7. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?

- a. Модель Интернет – экономики

- b. Модель традиционной экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

8. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»?

- a. Модель традиционной экономики
- b. Модель Интернет – экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

9. Наиболее популярным видом деятельности совершеннолетних пользователей Интернет является...

- 1. поиск информации в поисковых системах
- 2. посещение развлекательных ресурсов
- 3. проведение банковских операций
- 4. совершение покупок в виртуальных магазинах

10. Несущественным психографическим признаком сегментации пользователей Интернет можно считать такой признак как

- 1. склонность к риску
- 2. увлечения пользователя
- 3. стиль жизни
- 4. принадлежность к социальному классу

11. К основным преимуществам электронной коммерции для покупателя не относят

- 1. более низкий уровень цен товаров
- 2. экономию времени
- 3. наличие прямого контакта
- 4. возможность быстрого просмотра большого числа товаров

12. К методам исследования потребителей в Интернет не относят

- 1. интернет-банкинг
- 2. анкетирование посетителей web-сервера
- 3. опрос с улучшенными показателями возврата
- 4. проведение опросов в телеконференциях

13. Среди решающих факторов конкурентной борьбы в Интернете не рассматривают такой фактор как

- 1. цена продукта
- 2. качество обслуживания
- 3. широту ассортимента

4. сервис

14. В перечень информационно-маркетинговых услуг не входят

1. Интернет-магазины
2. информационно-аналитические альманахи
3. маркетинговые обзоры
4. экспортно-импортные сводки

15. К основным методам рекламирования в Интернете не относят
ответ:

1. анкетирование посетителей web-сервера
2. размещение ссылок в «желтых страницах»
3. периодическую рассылку сообщений заинтересованным лицам по электронной почте
4. размещение бесплатных ссылок на сервер в web-каталогах

16. Низкий возврат данных, как способа связи с аудиторией, характерен для

1. электронной почты
2. телефона
3. личной продажи
4. пресс-конференции

17. К моделям глобальной коммуникации не принято относить

1. средства мультимедиа
2. e-mail-маркетинг
3. онлайн-издания
4. электронную коммерцию

18. В рамках регулирования электронной коммерции многие государства практикуют

1. жесткое лицензирование
2. таможенные пошлины
3. экспортные субсидии
4. квотирование

19. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Привлечение капитала усложнено из-за необходимого строгого обоснования его последующего использования посредством разработки бизнес-плана»?

- a. Модель традиционной экономики
- b. Модель Интернет – экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

20. Какой модели экономики относится данное утверждение: «Эффективность функционирования электронного магазина обнаруживается в течении нескольких месяцев их эксплуатации»?

- a. Модель традиционной экономики
- b. Модель Интернет-экономики
- c. Модель натурального хозяйства
- d. Ни к чему не относится

21. «Размещение тестово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

- a. Медийная реклама
- b. Всплывающие (pop-up) окна и spyware
- c. Контекстная реклама
- d. Поисковая реклама

22. Составляющими электронного бизнеса является?

- a. Электронная коммерция
- b. Составляющими электронного бизнеса являются оба варианта
- c. Не один из вариантов не является составляющим электронного бизнеса
- d. Комплексная автоматизация деятельности предприятия

23. Какие существуют виды доставки товаров (услуг) купленных в интернет-магазине?

- a. Почта и Электронная почта
- b. Предоставление доступа к информационным услугам или каналам связи; импорт («скачивание»)
- c. Собственная служба доставки
- d. Все перечисленные

24. B2G - это модель взаимодействия?

- a. Бизнес-государство
- b. Потребитель-бизнес
- c. Бизнес-бизнес
- d. Бизнес-потребитель

25. К каким способам раскрутки сайта относится данное утверждение: «Используя данные способы, вы сможете очень быстро получить результат, который, к сожалению, оказывается весьма не долгим.»?

- a. Черным способам раскрутки
- b. Серым способам раскрутки
- c. Белым способам раскрутки
- d. Просто ничего не делать

26. «Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а так же реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

- a. Геоконтекстная реклама
- b. Рассылки подписчикам
- c. Спам
- d. Вирусная реклама

27. К какому виду интернет-аукциона относится данное утверждение: «Покупатель или продавец делают секретные предложения в течение установленного времени. Победитель покупает товар по цене, которая предшествует максимальной?»

- a. Аукцион одновременного предложения
- b. Аукцион закрытых предложений
- c. Голландский аукцион
- d. Двойной аукцион

28. C2C – это модель взаимодействия?

- a. Потребитель-потребитель
- b. Бизнес-потребитель
- c. Потребитель-государство
- d. Бизнес-государство

29. Какая из категорий покупателей характеризуется как в основном люди около тридцати, женатые, имеющие детей. Они постоянные посетители сайтов, представляющих услуги по сравнению?

- a. «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)
- b. «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
- c. «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)
- d. «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)

30. C2B – это модель взаимодействия?

- a. Потребитель-потребитель
- b. Бизнес-потребитель
- c. Потребитель-бизнес
- d. Бизнес-государство

31. Преимуществами предпринимательства являются?

- a. неадекватное управление
- b. слабое финансовое обеспечение.
- c. ограниченная сфера деятельности.
- d. способность работать на специализированных рынках

32. Преимуществами предпринимательства являются?

- a. неадекватное управление.
- b. слабое финансовое обеспечение
- c. ограниченная сфера деятельности

d. простота управления и широкий простор для личной инициативы.

33. Причины, по которым предприниматели терпят неудачу в малом бизнесе:

- a. способность работать на специализированных рынках;
- b. простота управления и широкий простор для личной инициативы;
- c. возможность проявления творческой инициативы и проведения гибкой научно-технической политики.
- d. ограниченная сфера деятельности

34. Инновационная функция, связанная не только с использованием деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей.

- a. общеэкономическая функция;
- b. творчески – поисковая функция;
- c. социальная функция;
- d. ресурсная функция.

35. Заполняя свои ниши на рынке, малый бизнес выполняет важную ... функцию: он способствует не только повышению занятости населения, но и формирует определенный стиль жизни и мировоззрение.

- a. политическую
- b. финансовую
- c. историческую
- d. социальную

36. Форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества.

- a. маркетинг
- b. факторинг
- c. франчайзинг
- d. лизинг

37. Деятельность специализированного учреждения, связанная с взысканием денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой фирмы) и управлением ее долговыми требованиями.

- a. маркетинг
- b. факторинг
- c. франчайзинг
- d. лизинг

38. Система продажи лицензий (франшиз) на пользование технологией и товарным знаком.

- a. маркетинг
- b. факторинг

- c. франчайзинг
- d. лизинг

39. Управление предпринимательской деятельностью в компании на основе маркетингового подхода предполагает производство продукции и услуг в объеме полной реализации, что ставит производство в прямую зависимость от спроса.

- a. маркетинг
- b. факторинг
- c. франчайзинг
- d. лизинг

40. Специальный налоговый режим, переход на который осуществляется в добровольном порядке на основании заявления (в отличие от единого налога на вмененный доход)

- a. бухгалтерский учет
- d. статистический учет
- c. финансовый учет
- d. упрощенная система налогообложения

41. Упрощенная система налогообложения применяется до тех пор, пока доходы от предпринимательской деятельности не превысили:

- a. 5 млн. руб
- b. 10 млн. руб.
- c. 15 млн. руб.
- d. 20 млн. руб.

42. В заявлении о переходе на упрощенную систему налогообложения сообщают о размере доходов за ... месяцев текущего года.

- a. 3 месяца
- b. 6 месяцев
- c. 9 месяцев
- d. 12 месяцев

43. Объектами налогообложения по упрощенной системе являются:

- a. себестоимость
- b. расходы предпринимателя
- c. нематериальные активы
- d. доходы или прибыль

44. Преимущества упрощенной системы налогообложения:

- a. возможность потери клиентов;

b. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.

c. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.

d. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета.

45. Преимущества упрощенной системы налогообложения:

a. возможность потери клиентов;

b. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.

c. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.

d. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.

46. Преимущества упрощенной системы налогообложения:

a. возможность потери клиентов;

b. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.

c. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.

d. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.

47. Недостатки упрощенной системы налогообложения:

a. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.

b. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.

c. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;

d. возможность потери клиентов.

48. Недостатки упрощенной системы налогообложения:

a. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.

b. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления сведений по ним.

c. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;

d. необходимость доплат сумм единого налога и соответствующей суммы пени при реализации объектов основных средств.

49. Недостатки упрощенной системы налогообложения:

a. существенное снижение налоговых обязательств большинства налогоплательщиков по сравнению с общим режимом налогообложения.

b. сокращение объема отчетности, меньшее число налогов и более редкие сроки их уплаты и представления

сведений по ним.

с. значительное упрощение процедур налогового и бухгалтерского учета;

d. включение в налоговую базу авансов, полученных от покупателей и заказчиков.

50. Возможный доход плательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение указанного дохода и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

a. вмененный доход;

b. вмененный налог;

с. базовая доходность;

d. фактическая доходность.

Практические задачи (min20,max50+ссылкунаЭИОСэлектроннымизданием,еслиимеется)

Раздел дисциплины	Задачи
Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	Функционирование Web-сайта
Стартапа и экономика продукта	Позиционирование элементов на странице интерактивного Webсайта

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

6.5.Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Виды технологического предпринимательства и интернет - бизнес.	Понятие Интернет-предпринимательства. Информация как экономическое благо и фактор производства. Объект и предмет Интернет- предпринимательства как самостоятельной дисциплины. Соотношение понятий «Интернет-предпринимательство», «Интернет-экономика», «информационная экономика», «постиндустриальное общество» «информационное общество», «общество знаний» и др. Структура информационной экономики. Информационная экономика и экономический рост. Субъекты, объекты и институты Интернет-предпринимательства. Виды Интернет-предпринимательства. Технологические и инфраструктурные причины: развитие информационных технологий, средств связи и телекоммуникаций, компьютеризация общества, формирование локальных и глобальных сетей. Интернет - всемирная глобальная сеть. Социально-экономические причины: формирование мировых информационных ресурсов, развитие отношений интеллектуальной собственности. Появление феномена: «человек информационный».

<p>Стартапа и экономика продукта.</p>	<p>Виды электронной коммерции в сети Интернет. Особенности сделок в информационной среде. Структура интерактивного бизнеса: “бизнес-потребитель”, “бизнес-бизнес”, “бизнес-государство”. Электронная (мобильная) торговля. Развитие систем электронных платежей. Пластиковые карты и их виды. Электронный банкинг. Бизнес в сети Интернет. Интернет-магазины. Интернет-трейдинг. Tractionpath и целеполагание. Пример модели монетизации. Unit экономика. Воронка сайта. Простота устройства продукта. Наглядное моделирование. Первые 3 вопроса к вашему продукту. Кратный рост вашего бизнеса. ARPU и CPA. Постановка целей. Что влияет на достижение цели? Повторные продажи. Unit экономика. Формулы Unit экономики для разных бизнес-моделей. Связь метрик продукта и экономики. Метрики экономики. Продуктовые метрики. Как хочется чтобы развивался продукт? Как обычно принимаются решения о продукте. Алгоритм нахождения проблем в бизнесе.</p>
---------------------------------------	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«хорошо»	Стандартный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«удовлетворительно»	Пороговый ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК- 4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне