

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)  
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО  
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры информационных техно-  
логий и высшей математики

24 февраля 2025 г. протокол № 6

Заведующий кафедрой

Л.И. Трухина



**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
(ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ  
Б1.У.9 Интернет-бизнес**

Направление подготовки: 38.03.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль): Цифровая экономика

Квалификация выпускника: бакалавр

Чита, 2025 г.

**Структура  
фонда оценочных средств  
по дисциплине «Интернет-бизнес»**

№ п/п	Этапы формирования компетенций	Перечень формируемых компетенций	ЗУНы (З.1, У1, Н1...)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описания шкал оценивания
1	Интернет-бизнес. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса. Преимущества ведения бизнеса в Интернет. Лидеры Интернет-бизнеса.	ПК-3	З.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н.Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и про-	Лабораторная (Анализ и выбор И-бизнеса) Тест (Модели и виды И-бизнеса)	Обоснован выбор Интернет-бизнеса для дальнейшей работы. (5) Тест содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)

			движения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		
2	Тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры Интернет-бизнеса. Платежные системы в сети Интернет.	ПК-3	3.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н.Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов	Выступление с докладом и презентацией. Лабораторная (Обзор и анализ ЭТП) Лабораторная (Работа на ЭТП) Тест (Технологии, платежные системы)	Тема раскрыта - 3 балла. Презентация по докладу подготовлена в соответствии с современными требованиями - 1 балл. Информация актуальна - 1 балл. (5) Проведено исследование ЭТП. Подготовлен отчет. (5) Регистрация на ЭТП- 1 балл, размещение объявления о продаже - 4 балла (5) Содержит 10 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (5)
3	Разработка Интернет-бизнеса. Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса.	ПК-3	3.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь	Проект 1 (Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса)	Критерии оценивания: актуальность бизнеса – 3 балла; содержание – 15 баллов; защита проекта –2 баллов. (20)

			управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н. Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		
4	Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса в Интернет.	ПК-3	3. Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У. Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н. Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и про-	Лабораторная (Продвижение И-бизнеса) Тест (Продвижение И-бизнеса)	Выбраны методы и способы рекламы и раскрутки бизнеса в Интернет. Проведен расчет затрат на рекламу и раскрутку. Подготовлен отчет. (5) Содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)

			движения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		
5	Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса. Безопасность Интернет-бизнеса.	ПК-3	З.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н.Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов	Тест (Безопасность И-бизнеса)	Содержит 6 вопросов. Каждый правильный ответ на вопрос теста оценивается в 0,5 балла. (3)
6	Разработка технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса. Ведение переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками.	ПК-3	З.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь	Проект 2 (Разработка технического задания на создание сайта)	Критерии оценивания: содержание – 15 баллов; защита проекта – 5 баллов. (10)

	Подготовка договора.		управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н. Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		
7	Разработка сайта для Интернет-бизнеса на базе одной из популярных систем управления контентом. Обзор средств разработки сайта без программирования. Презентация проекта собственного Интернет-бизнеса.	ПК-3	3. Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У. Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н. Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и про-	Итоговый тест	Тест проводится с использованием "Электронного университета". Результат в процентах, балл рассчитывается. 14 баллов - 100%. (14)

			движения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		
8	Итого по текущей аттестации	ПК-3			100
9	Промежуточная аттестация	ПК-3	3.Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов У.Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов Н.Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов		100

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ЧИТИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)  
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Кафедра информационных технологий и высшей математики

**Оценочные средства текущего контроля**

1. Лабораторная работа «Анализ и выбор Интернет-бизнеса» (Приложение 1)
2. Тест по теме 1 «Модели и виды Интернет-бизнеса» (Приложение 2)
3. Лабораторная «Обзор и анализ ЭТП» (Приложение 3)
4. Лабораторная «Работа на ЭТП» (Приложение 4)
5. Тест по теме 2 «Технологии, платежные системы» (Приложение 5)
6. Проект 1 «Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса» (Приложение 6)
7. Лабораторная «Продвижение И-бизнеса» (Приложение 7)
8. Тест по теме 4 «Продвижение И-бизнеса» (Приложение 8)
9. Тест по теме 5 «Безопасность И-бизнеса» (Приложение 9)
10. Проект 2 «Разработка технического задания на создание сайта» (Приложение 10)
11. Итоговый тест (Приложение 11)

**Оценочные средства промежуточного контроля  
Билеты к экзамену в 1-м семестре на 4-м курсе**

Министерство науки и высшего образования РФ	Направление - 38.03.05 Бизнес-информатика
Читинский институт (филиал)	Профиль – Цифровая экономика
ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет»	Кафедра информационных технологий и высшей математики
(ЧИ ФГБОУ ВО «БГУ»)	Дисциплина – Интернет-бизнес

**БИЛЕТ № 1**

1. Тест (20 баллов).
2. Разработать структуру технического задания на проектирование Интернет-бизнеса (40 баллов).
3. Используя один из конструкторов сайтов, спроектировать и продемонстрировать работу сайта для Интернет-бизнеса (40 баллов).

Составитель \_\_\_\_\_ Л.И. Трухина

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Л.И. Трухина



### Лабораторная работа

**Тема:** «Анализ и выбор Интернет-бизнеса»

**Цель:** Развитие навыков анализа различных моделей интернет-бизнеса, выбора подходящей ниши и обоснования решения.

**Задание:** Выберите один из предложенных вариантов интернет-бизнеса или предложите собственный вариант. Проведите анализ выбранного направления и аргументируйте свою позицию.

#### Этапы выполнения работы:

1. **Выбор направления интернет-бизнеса.** Выберите одно из направлений интернет-бизнеса:
  - Электронная коммерция (интернет-магазин)
  - Информационный портал / блог
  - Платформа для фрилансеров
  - Онлайн-курсы / образовательная платформа
  - Маркетинговое агентство (SMM, SEO, контекстная реклама)
  - Технологический стартап (разработка приложений, веб-сервисов)
  - Или предложите собственное направление.
2. **Описание выбранной ниши.** Опишите суть вашего будущего бизнеса. Какую проблему вы решаете? Кто ваша целевая аудитория? Какие продукты или услуги планируете предлагать?
3. **SWOT-анализ.** Проведите SWOT-анализ вашей идеи:
  - Strengths (сильные стороны),
  - Weaknesses (слабые стороны),
  - Opportunities (возможности),
  - Threats (угрозы).
4. **Конкурентный анализ.** Определите основных конкурентов в выбранной нише. Чем ваш продукт будет отличаться от существующих предложений на рынке? Какие уникальные преимущества у вас есть?
5. **Маркетинговая стратегия.** Разработайте предварительный план маркетинговых действий. Укажите ключевые каналы продвижения (социальные сети, контекстная реклама, email-маркетинг и пр.), определите бюджет на продвижение.
6. **Первоначальные инвестиции и планируемый доход.** Рассчитайте приблизительные затраты на запуск бизнеса (вложения в разработку сайта, рекламу, оплату труда и т.п.). Оцените потенциальный доход от проекта в первые месяцы после запуска.
7. **Обоснование выбора.** Объясните, почему именно эта идея была выбрана вами. Какие факторы повлияли на ваше решение? Почему этот вид бизнеса имеет перспективы?

#### Требования к оформлению отчета:

1. Объем работы: 10–15 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.

3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, таблицы и графики там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 5 источников.

## Приложение 2

### Тест по теме: "Модели и виды Интернет-бизнеса"

**Инструкция:** выберите правильный ответ на каждый вопрос. Время на выполнение теста ограничено — 30 минут.

**1. Что такое интернет-бизнес?**

- a) Бизнес, который ведется исключительно офлайн.
- b) Бизнес, основанный на традиционных методах торговли.
- c) Бизнес, осуществляемый через интернет с использованием цифровых технологий.

**2. Какие основные модели интернет-бизнеса вы знаете?**

- a) B2B, B2C, C2C.
- b) B2A, C2D, D2C.
- c) B2P, P2C, C2M.

**3. Что означает аббревиатура B2B?**

- a) Business-to-Business.
- b) Business-to-Customer.
- c) Customer-to-Customer.

**4. Какой из перечисленных видов интернет-бизнеса относится к B2C?**

- a) Интернет-магазины.
- b) Платформы для обмена опытом между компаниями.
- c) Биржи для фрилансеров.

**5. Что представляет собой модель C2C?**

- a) Покупатель продает товары другим покупателям.
- b) Компании продают товары компаниям.
- c) Продавцы обмениваются товарами друг с другом.

**6. Примером какого вида интернет-бизнеса является сайт Avito?**

- a) B2C.
- b) C2C.
- c) B2B.

**7. Для каких целей чаще всего используется модель B2B?**

- a) Для продажи товаров конечному потребителю.
- b) Для оптовых закупок между предприятиями.

с) Для обмена информацией между частными лицами.

**8. Какую роль играет электронная коммерция в современном интернет-бизнесе?**

- а) Основная.
- б) Второстепенная.
- с) Незначительная.

**9. Почему компании используют электронную почту для коммуникации с клиентами?**

- а) Это устаревший способ связи.
- б) Это удобный и дешевый канал для взаимодействия.
- с) Это наиболее эффективный способ продаж.

**10. Пример платформенной модели интернет-бизнеса:**

- а) Uber.
- б) Wildberries.
- с) Яндекс.Дзен.

**11. Основная цель маркетплейсов в интернет-бизнесе:**

- а) Привлечение покупателей и продавцов на одну платформу.
- б) Предоставление услуг доставки.
- с) Обеспечение технической поддержки.

**12. Модель подписки (subscription model) подразумевает:**

- а) Единовременную покупку товара.
- б) Регулярную оплату за доступ к услугам или продукту.
- с) Бесплатное использование продукта с рекламой.

**13. Дропшипинг – это...**

- а) Модель, когда продавец не хранит товар на складе, а отправляет заказы напрямую от производителя покупателю.
- б) Методология управления запасами.
- с) Способ оплаты через электронные кошельки.

**14. Преимущества дропшиппинга включают:**

- а) Высокие первоначальные вложения.
- б) Низкий уровень риска.
- с) Сложность масштабирования.

**15. Подписочная модель часто применяется в:**

- а) Образовательных сервисах.
- б) Магазины одежды.
- с) Производстве автомобилей.

**Правильные ответы:**

- 1. с
- 2. а
- 3. а
- 4. а
- 5. а
- 6. б

- 7. b
- 8. a
- 9. b
- 10. a
- 11. a
- 12. b
- 13. a
- 14. b
- 15. a

## Приложение 3

### Лабораторная работа

**Тема:** «Обзор и анализ электронных торговых площадок (ЭТП)»

**Цель:** Освоение методов анализа и сравнения различных электронных торговых площадок (ЭТП), а также приобретение навыков оценки их функциональности и удобства для пользователей.

**Задание:** Провести обзор и сравнительный анализ двух выбранных электронных торговых площадок (ЭТП). Проанализируйте их функциональные возможности, удобство интерфейса, ассортимент товаров или услуг, а также особенности работы с покупателями и продавцами.

#### Этапы выполнения работы:

1. **Выбор электронных торговых площадок (ЭТП).** Выберите две электронные торговые площадки (ЭТП) для анализа. Например, можно выбрать такие платформы, как Alibaba, Amazon, eBay, Ozon, Wildberries, Авито и другие.
2. **Сбор информации о площадках.** Изучите следующие аспекты каждой из выбранных ЭТП:
  - История создания и развития площадки.
  - Ассортимент товаров или услуг.
  - Целевые рынки и география деятельности.
  - Особенности регистрации и верификации пользователей.
  - Функционал для продавцов и покупателей.
  - Методы оплаты и доставки.
  - Наличие отзывов и рейтингов товаров и продавцов.
  - Политики возврата и обмена товаров.
  - Поддержка клиентов и обратная связь.
3. **Сравнительный анализ.** Сравните выбранные ЭТП по следующим критериям:
  - Удобство интерфейса и навигации.
  - Доступность и разнообразие ассортимента.
  - Уровень безопасности транзакций.
  - Стоимость товаров и услуг.
  - Возможность поиска и фильтрации товаров.
  - Эффективность системы отзывов и рейтингов.

- Гибкость условий оплаты и доставки.
  - Качество обслуживания клиентов.
4. **Выводы и рекомендации.** На основе проведенного анализа сформулируйте выводы о сильных и слабых сторонах каждой из платформ. Предложите рекомендации по улучшению функциональности и удобства использования одной из рассмотренных ЭТП.

**Требования к оформлению отчета:**

1. Объем работы: 10–15 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.
3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, таблицы и графики там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 5 источников.

## Приложение 4

### Лабораторная работа

**Тема:** «Работа на электронных торговых площадках (ЭТП)»

**Цель:** Приобретение практических навыков работы с электронными торговыми площадками (ЭТП), включая регистрацию, размещение товаров, управление заказами и взаимодействие с покупателями.

**Задание:** Зарегистрируйтесь на одной из популярных электронных торговых площадок (ЭТП) и выполните следующие практические шаги:

**Этапы выполнения работы:**

1. **Выбор электронной торговой площадки (ЭТП).** Выберите одну из популярных ЭТП, например, Ozon, Wildberries, Avito, Яндекс.Маркет или любую другую.
2. **Регистрация аккаунта продавца.** Зарегистрируйтесь на выбранной площадке в качестве продавца. Заполните все необходимые данные, следуя инструкциям площадки.
3. **Создание карточки товара.** Создайте карточку товара на платформе. Укажите название товара, категорию, цену, описание, характеристики и загрузите фотографии. Если у вас нет реального товара, создайте виртуальную карточку товара для учебных целей.
4. **Управление заказами.** Изучите интерфейс управления заказами на выбранной ЭТП. Потренируйтесь создавать фиктивные заказы и обрабатывать их статус (например, изменение статуса заказа на "оплачено", "отправлено").
5. **Взаимодействие с покупателями.** Ознакомьтесь с возможностями общения с покупателями на платформе. Попробуйте создать сообщение покупателю с вопросом или предложением (можно использовать фиктивного покупателя).

6. **Отчеты и аналитика.** Изучите доступные отчеты и аналитические инструменты на выбранной ЭТП. Постарайтесь проанализировать данные по вашим фиктивным заказам или товарам.
7. **Обратная связь и отзывы.** Ознакомьтесь с системой отзывов и рейтингов на выбранной ЭТП. Попробуйте оставить отзыв или оценку своему фиктивному товару.

**Требования к оформлению отчета:**

1. Объем работы: 10–15 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.
3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, таблицы и графики там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 5 источников.

**Приложение 5**

**Тест по теме: «Технологии, платежные системы»**

**Инструкция:** выберите правильный ответ на каждый вопрос. Время на выполнение теста ограничено — 20 минут.

1. **Что такое электронный кошелек?**
2. а) Программное обеспечение для хранения криптовалют.
3. б) Онлайн-система для проведения платежей и хранения денежных средств.
4. с) Устройство для бесконтактной оплаты.
5. **Какие из перечисленных платежных систем являются международными?**
6. а) PayPal, WebMoney.
7. б) Сбербанк Онлайн, ЮMoney.
8. с) Qiwi, VK Pay.
9. **Что такое блокчейн?**
10. а) Технология распределенного реестра.
11. б) Система защиты данных.
12. с) Алгоритм шифрования.
13. **Какой из перечисленных способов является примером технологии NFC?**
14. а) Бесконтактная оплата картой.
15. б) Оплата через QR-код.
16. с) Перевод денег через банковский перевод.
17. **Что такое криптовалюта?**
18. а) Цифровая валюта, обеспеченная золотом.
19. б) Традиционная валюта, используемая в интернете.
20. с) Цифровая валюта, основанная на технологии блокчейн.

21. **Какая платежная система поддерживает работу с криптовалютами?**
22. a) PayPal.
23. b) Coinbase.
24. c) WebMoney.
25. **Что такое смарт-контракт?**
26. a) Автоматически исполняемый контракт на блокчейне.
27. b) Договор, заключенный в электронном виде.
28. c) Контракт с дополнительными условиями.
29. **Основной принцип работы криптовалюты Bitcoin заключается в:**
30. a) Централизации.
31. b) Децентрализации.
32. c) Частичной децентрализации.
33. **Электронные деньги отличаются от традиционных тем, что они:**
34. a) Используются только в интернете.
35. b) Имеют физический эквивалент.
36. c) Являются цифровыми и не имеют физического эквивалента.
37. **Технология QR-кодов используется для:**
38. a) Быстрого перевода денег.
39. b) Бесконтактной оплаты.
40. c) Оба варианта верны.
41. **Основным преимуществом криптовалюты является:**
42. a) Высокая скорость транзакций.
43. b) Отсутствие посредников.
44. c) Безопасность и анонимность.
45. **Основные функции платежной системы включают:**
46. a) Хранение и передачу денежных средств.
47. b) Инкассацию наличных денег.
48. c) Выдачу кредитов.
49. **Система быстрых платежей (СБП) предназначена для:**
50. a) Ускорения переводов между банками.
51. b) Замены банковских карт.
52. c) Сокращения сроков обработки международных платежей.
53. **Основными недостатками криптовалют являются:**
54. a) Волатильность и отсутствие государственного регулирования.
55. b) Высокие комиссии за переводы.
56. c) Ограниченное количество операций в секунду.
57. **Для какой цели используются QR-коды в платежной системе AliPay?**
58. a) Для оплаты покупок в магазинах.
59. b) Для перевода денег между пользователями.
60. c) Для получения бонусов и скидок.

**Правильные ответы:**

1. b
2. a

3. a
4. a
5. c
6. b
7. a
8. b
9. c
10. c
11. b
12. a
13. a
14. a
15. a

## Приложение 6

### Задание для разработки проекта 1

**Тема:** «Разработка бизнес-плана собственного Интернет-бизнеса»

**Цель:** Разработать полноценный бизнес-план для запуска собственного интернет-бизнеса, включая анализ рынка, определение целевой аудитории, формирование маркетинговой стратегии и финансовый план.

**Задание:** Создать детальный бизнес-план для открытия нового интернет-бизнеса. Бизнес-план должен охватывать все ключевые аспекты планирования и запуска проекта, начиная с анализа рынка и заканчивая финансовым прогнозом.

#### Этапы выполнения работы:

1. **Определение концепции бизнеса.** Опишите идею вашего интернет-бизнеса. Какой продукт или услугу вы будете предлагать? Какую проблему вы решаете? Почему ваш бизнес будет успешным?
2. **Анализ рынка.** Проведите исследование рынка, на котором вы планируете работать. Включите анализ текущих тенденций, размера рынка, потенциальных конкурентов и целевой аудитории.
3. **Целевая аудитория.** Определите вашу целевую аудиторию. Кто ваши потенциальные клиенты? Какие демографические и психографические характеристики они имеют? Какие потребности и желания они стремятся удовлетворить?
4. **Продукт или услуга.** Подробно опишите ваш продукт или услугу. Какие уникальные свойства и преимущества они предлагают? Как они будут удовлетворять потребности ваших клиентов лучше, чем существующие предложения на рынке?
5. **Маркетинговая стратегия.** Разработайте маркетинговую стратегию для вашего интернет-бизнеса. Определите основные каналы продвижения (социальные сети, контекстная реклама, email-маркетинг и т.д.) и методы привлечения клиентов. Установите бюджет на маркетинговые активности.
6. **Операционный план.** Опишите операционные процессы вашего бизнеса. Каким образом вы будете производить продукцию или оказывать услу-



ги? Какие ресурсы вам понадобятся (персонал, оборудование, программное обеспечение)? Как вы будете обеспечивать качество продукции или услуг?

7. **Организационный план.** Представьте организационную структуру вашего бизнеса. Кто будет заниматься ключевыми функциями (управление, маркетинг, производство, финансы)? Какова будет ответственность каждого члена команды?
8. **Финансовый план.** Подготовьте подробный финансовый план, включающий прогноз доходов и расходов на первый год работы. Рассчитайте точку безубыточности и прогнозируемую прибыль. Учтите возможные риски и неопределенности.
9. **Риски и возможности.** Идентифицируйте основные риски, связанные с запуском вашего интернет-бизнеса. Предложите меры по минимизации этих рисков. Также опишите возможности для расширения и роста вашего бизнеса в будущем.
10. **Заключение.** Резюмируйте основные положения вашего бизнес-плана. Подчеркните уникальность вашего предложения и обосновать его конкурентоспособность.

#### **Требования к оформлению отчета:**

1. Объем работы: 25–35 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.
3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, таблицы и графики там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 10 источников.

## **Приложение 7**

### **Лабораторная работа**

**Тема:** «Продвижение Интернет-бизнеса»

**Цель:** Изучить и применить на практике различные методы и инструменты цифрового маркетинга для продвижения интернет-бизнеса.

**Задание:** Разработать и реализовать стратегию продвижения гипотетического интернет-бизнеса. Выполнить практическое задание по одному из выбранных методов продвижения.

#### **Этапы выполнения работы:**

1. **Выбор направления интернет-бизнеса.** Определите концепцию своего интернет-бизнеса. Это может быть интернет-магазин, блог, образовательная платформа или любой другой вид онлайн-деятельности. Укажите, какие продукты или услуги вы предлагаете.
2. **Анализ целевой аудитории.** Определите свою целевую аудиторию. Кто ваши потенциальные клиенты? Какие их потребности и интересы? Каковы их предпочтения в плане каналов коммуникаций?

3. **Разработка стратегии продвижения.** Разработайте стратегию продвижения вашего интернет-бизнеса. Включите в нее следующие компоненты:
- **Контекстная реклама:** Определите, какие ключевые слова будут использоваться для рекламы, рассчитайте ориентировочный бюджет.
  - **Социальные сети:** Выберите социальные сети, которые подходят для вашего бизнеса, разработайте контент-план на неделю.
  - **SEO:** Определите ключевые запросы, по которым пользователи смогут находить ваш сайт, составьте список рекомендуемых улучшений для оптимизации сайта.
  - **Email-маркетинг:** Разработайте шаблон письма для рассылки, определите частоту отправки.
  - **Контент-маркетинг:** Придумайте три идеи для публикации контента (статей, видео, инфографики), которые помогут привлечь внимание к вашему бизнесу.
4. **Практическое задание.** Выберите один из методов продвижения и реализуйте его на практике:
- **Настройте контекстную рекламу** в одной из систем (Google Ads, Яндекс.Директ и т.д.). Подготовьте объявления и установите настройки кампании.
  - **Создайте аккаунт в социальной сети**, опубликуйте несколько постов в соответствии с разработанным ранее контент-планом.
  - **Напишите статью** для блога или информационного портала, оптимизировав её под выбранные ключевые слова.
  - **Отправьте тестовую рассылку** по заранее подготовленной базе контактов (например, среди одноклассников или друзей).
5. **Анализ результатов.** После выполнения практического задания проанализируйте полученные результаты. Оцените эффективность выбранного метода продвижения, сделайте выводы о его применимости для вашего бизнеса.

**Требования к оформлению отчета:**

1. Объем работы: 10–15 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.
3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, таблицы и графики там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 5 источников.

**Инструкция:** выберите правильный ответ на каждый вопрос. Время на выполнение теста ограничено — 30 минут.

1. **Что такое SEO (Search Engine Optimization)?**
2. а) Процесс оптимизации сайта для повышения его видимости в поисковых системах.
3. б) Рекламная кампания в социальных сетях.
4. с) Способы улучшения пользовательского опыта на сайте.
5. **Какие основные каналы продвижения в Интернете вы знаете?**
6. а) Социальные сети, контекстная реклама, email-маркетинг.
7. б) Телевидение, радио, газеты.
8. с) SMS-рассылки, холодные звонки.
9. **Что такое SMM (Social Media Marketing)?**
10. а) Маркетинг в социальных медиа.
11. б) Продажа товаров через соцсети.
12. с) Создание контента для блогов.
13. **Какой из нижеперечисленных факторов влияет на ранжирование сайта в поисковых системах?**
14. а) Количество лайков в соцсетях.
15. б) Скорость загрузки страницы.
16. с) Число подписчиков в Instagram.
17. **Что такое ретаргетинг?**
18. а) Показ рекламы пользователям, которые уже посещали ваш сайт.
19. б) Рассылка писем подписчикам.
20. с) Реклама в поисковиках.
21. **Какую роль играют ключевые слова в SEO?**
22. а) Помогают улучшить внешний вид сайта.
23. б) Позволяют пользователям найти ваш сайт через поисковые системы.
24. с) Повышают конверсию посетителей в покупатели.
25. **Что такое воронка продаж в контексте интернет-маркетинга?**
26. а) Последовательность шагов, ведущих клиента от знакомства с продуктом до покупки.
27. б) Система автоматизации процессов продаж.
28. с) Стратегия ценообразования.
29. **Зачем нужен контент-маркетинг?**
30. а) Для увеличения числа подписчиков в соцсетях.
31. б) Для привлечения и удержания клиентов путем создания ценного контента.
32. с) Для повышения рейтинга сайта в поисковых системах.
33. **Что такое конверсия в интернет-маркетинге?**
34. а) Переход посетителя сайта в покупателя.
35. б) Количество просмотров страницы.
36. с) Количество кликов по рекламе.
37. **Чем отличается таргетированная реклама от контекстной?**

38. а) Таргетированная реклама показывается в социальных сетях, а контекстная — в поисковых системах.
39. б) Таргетированная реклама ориентирована на широкую аудиторию, а контекстная — на узкую.
40. с) Таргетированная реклама нацелена на конкретные сегменты аудитории, а контекстная — на релевантные поисковые запросы.
41. **Почему важно отслеживать показатели ROI (Return on Investment) в интернет-маркетинге?**
42. а) Чтобы понимать, сколько прибыли приносит каждая рекламная кампания.
43. б) Чтобы повысить лояльность клиентов.
44. с) Чтобы увеличить трафик на сайт.
45. **Что такое лендинг (landing page)?**
46. а) Главная страница сайта.
47. б) Отдельная страница, созданная для конкретной рекламной кампании.
48. с) Страница с контактной информацией.
49. **Какие метрики важно отслеживать при продвижении интернет-бизнеса?**
50. а) Время, проведённое на сайте, количество уникальных посетителей.
51. б) Цена клика, коэффициент конверсии.
52. с) Только стоимость рекламы.
53. **Что такое CTR (Click-through Rate)?**
54. а) Коэффициент кликабельности.
55. б) Стоимость одного клика.
56. с) Уровень конверсии.
57. **Какой инструмент поможет в анализе поведения пользователей на вашем сайте?**
58. а) Google Analytics.
59. б) Facebook Insights.
60. с) Mailchimp.

**Правильные ответы:**

1. а
2. а
3. а
4. б
5. а
6. б
7. а
8. б
9. а
10. с
11. а
12. б

13.b

14.a

15.a

**Тест по теме: «Безопасность интернет-бизнеса»**

**Инструкция:** выберите правильный ответ на каждый вопрос. Время на выполнение теста ограничено — 20 минут.

1. **Что такое кибербезопасность в контексте интернет-бизнеса?**
2. а) Меры предосторожности против вирусных атак.
3. б) Защита информационных ресурсов и данных от несанкционированного доступа.
4. с) Противодействие мошенничеству.
5. **Какие угрозы кибербезопасности наиболее распространены в интернет-бизнесе?**
6. а) Фишинг, DDoS-атаки, утечка данных.
7. б) Атаки на серверы, вирусы, спам.
8. с) Все вышеперечисленное.
9. **Что такое фишинг?**
10. а) Использование ложных ссылок для кражи личных данных.
11. б) Создание поддельных сайтов для сбора информации.
12. с) Обе варианты верны.
13. **Каковы последствия успешной атаки DDoS на интернет-бизнес?**
14. а) Нарушение доступности сайта.
15. б) Утрата клиентской базы.
16. с) Потеря репутации.
17. **Почему важна двухфакторная аутентификация (2FA)?**
18. а) Она обеспечивает дополнительный уровень защиты учетных записей.
19. б) Она усложняет процесс входа в систему.
20. с) Она предотвращает взлом аккаунтов.
21. **Какой протокол используется для безопасного соединения между браузером и сервером?**
22. а) HTTP.
23. б) FTP.
24. с) HTTPS.
25. **Что означает SSL-сертификат?**
26. а) Сертификат, подтверждающий подлинность сайта.
27. б) Протокол передачи данных.
28. с) Шифрование данных.
29. **Какое значение имеет шифрование данных в интернет-бизнесе?**
30. а) Оно защищает личные данные пользователей.
31. б) Оно повышает доверие клиентов.
32. с) Оба варианта верны.
33. **Кто несет ответственность за безопасность данных в облачных хранилищах?**
34. а) Пользователи.
35. б) Поставщики облачных сервисов.

36. c) Совместная ответственность пользователей и поставщиков.
37. **Как можно защитить пароли сотрудников от кражи?**
38. a) Использовать менеджеры паролей.
39. b) Применять сложные пароли.
40. c) Регулярно менять пароли.
41. **Что такое межсетевой экран (firewall)?**
42. a) Программа для блокировки нежелательного трафика.
43. b) Антивирусное ПО.
44. c) Средство для мониторинга сетевого трафика.
45. **Как регулярное обновление программного обеспечения помогает в обеспечении безопасности?**
46. a) Устраняет уязвимости.
47. b) Улучшает производительность.
48. c) Блокирует внешние атаки.
49. **Зачем нужно резервное копирование данных?**
50. a) Для восстановления данных в случае потери.
51. b) Для архивации старых файлов.
52. c) Для ускорения работы сервера.
53. **Какие методы применяются для предотвращения SQL-инъекций?**
54. a) Валидация входных данных.
55. b) Использование подготовленных выражений.
56. c) Оба варианта верны.
57. **Как соблюдение принципов конфиденциальности и безопасности влияет на репутацию интернет-бизнеса?**
58. a) Положительно, повышая доверие клиентов.
59. b) Негативно, ограничивая доступность данных.
60. c) Нейтрально, не оказывая влияния.

**Правильные ответы:**

1. b
2. c
3. c
4. a
5. a
6. c
7. a
8. c
9. c
10. a
11. a
12. a
13. a
14. c
15. a

### Задание для разработки проекта 2

**Тема:** «Разработка технического задания на создание сайта»

**Цель:** Разработать техническое задание (ТЗ) для создания сайта интернет-магазина или другого типа интернет-ресурса, учитывая требования к функционалу, дизайну и технологическим аспектам.

**Задание:** Создайте документ, содержащий полное техническое задание на разработку сайта для интернет-бизнеса. Ваш проект должен учитывать все ключевые этапы создания сайта, начиная с анализа требований до определения технических спецификаций.

#### Этапы выполнения работы:

1. **Определение целей и задач сайта.** Опишите, какие цели преследует создаваемый сайт (например, продажа товаров, предоставление услуг, информационное пространство). Какие задачи должен решать сайт для достижения этих целей?
2. **Анализ целевой аудитории.** Определите, кто будет являться основной аудиторией сайта. Какие потребности и ожидания у этой аудитории? Как эти данные повлияют на дизайн и функциональность сайта?
3. **Функциональные требования.** Перечислите все необходимые функции сайта. Например, каталог товаров, корзина покупок, регистрация пользователей, личный кабинет, интеграция с платежными системами, CMS (система управления контентом) и т.д.
4. **Технические требования.** Укажите, какие технические параметры необходимы для реализации сайта:
  - Выбор платформы или CMS (например, WordPress, Shopify, Magento и т.д.).
  - Языки программирования и технологии (PHP, JavaScript, HTML/CSS и т.д.).
  - Требования к хостингу и доменному имени.
  - Интеграция с внешними сервисами (платежные шлюзы, CRM, ERP и т.д.).
5. **Дизайн и UX/UI.** Опишите общие принципы дизайна сайта, включая цветовую палитру, шрифты, элементы брендинга. Укажите требования к удобству использования (UX) и визуальному представлению (UI).
6. **Информационная архитектура.** Разработайте структуру сайта, включая иерархию страниц, меню навигации и схему размещения контента. Убедитесь, что структура интуитивно понятна и соответствует целям сайта.
7. **Безопасность и защита данных.** Определите требования к защите персональных данных пользователей и обеспечению безопасности транзакций. Какие меры необходимо принять для соответствия законодательству (например, GDPR)?



8. **Оптимизация и поддержка.** Укажите требования к SEO-оптимизации сайта, а также планы по поддержке и обновлению ресурса после запуска.
9. **График и бюджет.** Оцените временные рамки и бюджетные ограничения для разработки сайта. Укажите предполагаемые сроки выполнения каждого этапа работ.

**Требования к оформлению отчета:**

1. Объем работы: 15–20 страниц формата А4.
2. Титульный лист с указанием названия университета, кафедры, ФИО студента, номера группы, даты сдачи работы.
3. Структура отчета должна включать введение, основную часть (разделы согласно этапам работы), заключение и список использованных источников.
4. Используйте иллюстрации, схемы и диаграммы там, где это уместно.
5. Список литературы должен содержать не менее 5 источников.

## Приложение 11

### Итоговый тест по дисциплине «Интернет-бизнес»

**Инструкция:** выберите правильный ответ на каждый вопрос. Время на выполнение теста ограничено — 40 минут.

1. **Что такое интернет-бизнес?**
2. а) Бизнес, который ведется исключительно офлайн.
3. б) Бизнес, основанный на традиционных методах торговли.
4. с) Бизнес, осуществляемый через интернет с использованием цифровых технологий.
5. **Какие основные модели интернет-бизнеса вы знаете?**
6. а) B2B, B2C, C2C.
7. б) B2A, C2D, D2C.
8. с) B2P, P2C, C2M.
9. **Что означает аббревиатура B2B?**
10. а) Business-to-Business.
11. б) Business-to-Customer.
12. с) Customer-to-Customer.
13. **Какой из перечисленных видов интернет-бизнеса относится к B2C?**
14. а) Интернет-магазины.
15. б) Платформы для обмена опытом между компаниями.
16. с) Биржи для фрилансеров.
17. **Что представляет собой модель C2C?**
18. а) Покупатель продает товары другим покупателям.
19. б) Компании продают товары компаниям.
20. с) Продавцы обмениваются товарами друг с другом.
21. **Примером какого вида интернет-бизнеса является сайт Avito?**
22. а) B2C.

- 23. b) C2C.
- 24. c) B2B.
- 25. **Для каких целей чаще всего используется модель B2B?**
- 26. a) Для продажи товаров конечному потребителю.
- 27. b) Для оптовых закупок между предприятиями.
- 28. c) Для обмена информацией между частными лицами.
- 29. **Какую роль играет электронная коммерция в современном интернет-бизнесе?**
- 30. a) Основная.
- 31. b) Второстепенная.
- 32. c) Незначительная.
- 33. **Почему компании используют электронную почту для коммуникации с клиентами?**
- 34. a) Это устаревший способ связи.
- 35. b) Это удобный и дешевый канал для взаимодействия.
- 36. c) Это наиболее эффективный способ продаж.
- 37. **Пример платформенной модели интернет-бизнеса:**
- 38. a) Uber.
- 39. b) Wildberries.
- 40. c) Яндекс.Дзен.
- 41. **Основная цель маркетплейсов в интернет-бизнесе:**
- 42. a) Привлечение покупателей и продавцов на одну платформу.
- 43. b) Предоставление услуг доставки.
- 44. c) Обеспечение технической поддержки.
- 45. **Модель подписки (subscription model) подразумевает:**
- 46. a) Единовременную покупку товара.
- 47. b) Регулярную оплату за доступ к услугам или продукту.
- 48. c) Бесплатное использование продукта с рекламой.
- 49. **Дропшипинг — это...**
- 50. a) Модель, когда продавец не хранит товар на складе, а отправляет заказы напрямую от производителя покупателю.
- 51. b) Методология управления запасами.
- 52. c) Способ оплаты через электронные кошельки.
- 53. **Преимущества дропшиппинга включают:**
- 54. a) Высокие первоначальные вложения.
- 55. b) Низкий уровень риска.
- 56. c) Сложность масштабирования.
- 57. **Подписочная модель часто применяется в:**
- 58. a) Образовательных сервисах.
- 59. b) Магазилах одежды.
- 60. c) Производстве автомобилей.
- 61. **Что такое электронный кошелек?**
- 62. a) Программное обеспечение для хранения криптовалют.

63. б) Онлайн-система для проведения платежей и хранения денежных средств.
64. с) Устройство для бесконтактной оплаты.
65. **Какие из перечисленных платежных систем являются международными?**
66. а) PayPal, WebMoney.
67. б) Сбербанк Онлайн, ЮMoney.
68. с) Qiwi, VK Pay.
69. **Что такое блокчейн?**
70. а) Технология распределенного реестра.
71. б) Система защиты данных.
72. с) Алгоритм шифрования.
73. **Какой из перечисленных способов является примером технологии NFC?**
74. а) Бесконтактная оплата картой.
75. б) Оплата через QR-код.
76. с) Перевод денег через банковский перевод.
77. **Что такое криптовалюта?**
78. а) Цифровая валюта, обеспеченная золотом.
79. б) Традиционная валюта, используемая в интернете.
80. с) Цифровая валюта, основанная на технологии блокчейн.

**Правильные ответы:**

1. с
2. а
3. а
4. а
5. а
6. б
7. б
8. а
9. б
10. а
11. а
12. б
13. а
14. б
15. а
16. б
17. а
18. а
19. а
20. с

**Материалы к билетам экзамена в семестре 4.1**

**ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:**

1-й вопрос билета (20 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

**Компетенция: ПК-3 Способен управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов**

Знание: Знать способы и методы управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов

1. Безопасность Интернет-бизнеса.
2. Ведение переговоров с заказчиком, инвестором и разработчиками. Подготовка договора.
3. Интернет-бизнес. Основные понятия, бизнес-модели и виды Интернет-бизнеса.
4. Лидеры Интернет-бизнеса.
5. Маркетинг и реклама в Интернет. Продвижение бизнеса в Интернет.
6. Обзор средств разработки сайта без программирования, CMS для разработки сайта.
7. Платежные системы в сети Интернет.
8. Правовые аспекты ведения Интернет-бизнеса.
9. Преимущества ведения бизнеса в Интернет.
10. Разработка Интернет-бизнеса. Структура и содержание бизнес-плана Интернет-бизнеса.
11. Разработка финансового плана электронного бизнеса.
12. Современные методы ведения предпринимательской деятельности в Интернет.
13. Структура и содержание технического задания на создание сайта для Интернет-бизнеса.
14. Тенденции развития программной, аппаратной и организационной инфраструктуры Интернет-бизнеса.
15. Электронная коммерция B2C.
16. Электронная подпись, ее применение в Интернет бизнесе.
17. Электронные торговые площадки B2B, B2G, G2B. Опишите назначение и технологию работы, приведите примеры.

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:**

2-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: 1. Задание выполнено. 2. Студент может объяснить ход выполнения задания, сформулировать выводы..

**Компетенция: ПК-3 Способен управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов**

Умение: Уметь управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов

Задача № 1. Разработать структуру Бизнес-плана и описать подробно заданный раздел

Задача № 2. Разработать структуру технического задания на проектирование Интернет-бизнеса

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:**

3-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: 1. Задание выполнено. 2. Студент может объяснить ход выполнения задания, сформулировать выводы.

**Компетенция: ПК-3 Способен управлять, разрабатывать, поддерживать процессы создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов**

**Навык:** Владеть навыками управления, разработки, поддержки процессов создания, модернизации и продвижения Интернет-ресурсов и Интернет-сервисов

**Задание № 1.** Для позиционирования предприятия на глобальном рынке и организации продаж на торговой площадке (B2B в режиме демо) разместите объявление сделайте предложение.

**Задание № 2.** Используя один из конструкторов сайтов, спроектировать и продемонстрировать работу сайта для Интернет-бизнеса

### **Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Система критериев оценки определяет оценку успеваемости по каждому заданию (вопросу) экзаменационного билета или заданию для зачета с использованием интервальной шкалы баллов, применяемой в привязке к рейтинговой 100-балльной системе.

#### **ОЦЕНКА ОТВЕТА НА ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ВОПРОС В УСТНОЙ ИЛИ ПИСЬМЕННОЙ ФОРМЕ:**

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ отличается глубиной и полнотой, свободным владением понятийно-категориальным (терминологическим) аппаратом изученной дисциплины. Отражает знание не только основной, но и дополнительной литературы. Приведены примеры, отражающие умение связать теорию с практикой. Ответ изложен логически последовательно, грамотно и корректно.

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ отличается полнотой, владением понятийно-категориальным (терминологическим) аппаратом изученной дисциплины, но в ответе могут присутствовать неточности. Отражает знание основной литературы. Приведены примеры, отражающие умение связать теорию с практикой. Ответ изложен логически последовательно, грамотно и корректно, но недостаточно аргументирован.

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: В ответе отражено знание понятийно-категориального (терминологического) аппарата изучаемой дисциплины, но присутствуют отдельные ошибки и неточности. Ответ характеризуется недостаточным знанием рекомендованной литературы. Примеры, отражающие умение связать теорию с практикой, тривиальны, либо отсутствуют. Ответ неполный, носит фрагментарный, непоследовательный характер.

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Ответ характеризуется незнанием, либо фрагментарным представлением о понятийно-категориальном аппарате дисциплины, содержит множество ошибок. Примеры и иллюстрации отсутствуют. Ответ логически непоследователен.

#### **ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ В ФОРМЕ CASE-STUDY (СИТУАЦИИ)**

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Четкая формулировка проблемы. Полное и соответствующее ситуации решение, основанное на знании правовых норм и технологий (опыте), применяемых в реальных организациях (известных компаниях). Предполагаемые действия описаны логично и последовательно. Даны дополнительные авторские комментарии и предложения к решению ситуации.

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Понимание сути проблемы, но ее формулирование затруднено. Решение

соответствует ситуации, отражает знание правовых норм и опыт работы других организаций при решении подобных ситуаций. Логика и последовательность действий не нарушены.

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Проблема не сформулирована. Приведен набор действий, потенциально способствующих улучшению ситуации и решению проблемы.

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Предложенный перечень мероприятий не соответствует ситуации.

### **ОЦЕНКА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ**

Оценка «отлично» / «зачтено» (91-100 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Полное верное решение - оценивается в  $n$  баллов ( $n$  – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «хорошо» / «зачтено» (76-90 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Верное решение; имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение – оценивается в диапазоне от  $0,76*n$  баллов до  $0,9*n$  баллов ( $n$  – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «удовлетворительно» / «зачтено» (61-75 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Решение в целом верное; однако оно содержит ряд ошибок, либо не учитывает отдельных случаев, но может стать правильным после некоторых исправлений или дополнений – оценивается в диапазоне от  $0,61*n$  баллов до  $0,75*n$  баллов ( $n$  – максимальное количество баллов за решение задачи в структуре экзаменационного билета/задания).

Оценка «неудовлетворительно» / «не зачтено» (0-60 баллов) выставляется при соблюдении следующих условий: Решение неверное; изначально выбран неверный ход решения, или решение отсутствует – оценивается в 0 баллов.

### **ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ТЕСТОВОГО ЗАДАНИЯ**

**Подсчитывается доля набранных баллов в максимальной сумме баллов за все задания теста:**

– Каждый правильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, одинарный, множественный, открытый) оценивается в  $m$  баллов (число  $m$  определяется путем деления максимального количества баллов за выполнение теста в структуре экзаменационного билета/задания на количество тестовых заданий);

– Каждый частично правильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, множественный, открытый) оценивается в  $m/2$  баллов независимо от соотношения правильно/неправильно выбранных вариантов (число  $m$  определяется путем деления максимального количества баллов за выполнение теста в структуре экзаменационного билета/задания на количество тестовых заданий);

– Каждый неправильный ответ на тестовый вопрос (тип выборочный, одинарный) оценивается в 0 баллов.

Оценка «отлично»/ «зачтено» (91-100 баллов) выставляется, если доля набранных баллов составляет 91-100%.

Оценка «хорошо»/ «зачтено» (76-90 баллов), если доля набранных баллов составляет 76-90%.

Оценка «удовлетворительно»/ «зачтено» (61-75 баллов), если доля набранных баллов составляет 61-75%.

Оценка «неудовлетворительно»/ «не зачтено» (0-60 баллов), если доля набранных баллов составляет не более 60%.