МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ,
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ, ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИЙ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

МОО ВО Кыргызско-Российский Славянский университет
имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина



УТВЕРЖДАЮ
Директор СГИ КРСУ
Голобородько И.Л.

03.09.2026 г.

Электронный бизнес

рабочая программа дисциплины (модуля)

Разработано **Международная бизнес-школа**

Учебный план g380401_26_1 э эуп.plx
Направление подготовки 38.04.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Магистерская программа "Экономика фирмы и управление бизнесом"

Квалификация **магистр**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **4 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 144
в том числе:
аудиторные занятия 44
самостоятельная работа 99,9

Виды контроля в семестрах:

зачет с оценкой 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
Недель	11			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	26	26	26	26
Контактная работа в период теоретического обучения	0,1	0,1	0,1	0,1
В том числе инт.	6	6	6	6
В том числе в форме практ.подготовки	2	2	2	2
Итого ауд.	44	44	44	44
Контактная работа	44,1	44,1	44,1	44,1
Сам. работа	99,9	99,9	99,9	99,9
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):
К.э.н., доцент Рудаева Ю.Я.

К.э.н., доцент Субачева Л.А..

Согласовано РОП:
К.э.н., доцент Боколеева Ч.Б.

Рабочая программа дисциплины
Электронный бизнес

разработана в соответствии с ФГОС 3++:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - магистратура по направлению подготовки 38.04.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020 г. № 939)

составлена на основании учебного плана:

Направление подготовки 38.04.01 - РФ, 580100 - КР Экономика
Магистерская программа "Экономика фирмы и управление бизнесом"

утвержденного учёным советом вуза от 26.06.2026 протокол № 11.

Рабочая программа одобрена на заседании Международной бизнес-школы Социо-гуманитарного института Кыргызско-Российского Славянского университета имени первого Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина

Протокол от 03.09.2026 г. № 1
Срок действия программы: 2026-2028 уч.г.

Руководитель подразделения:
Кочербаева Айнура Анатольевна

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	- формирование у магистрантов системного понимания экономических механизмов функционирования электронного бизнеса и развитие профессиональных навыков финансово-экономического анализа, инвестиционной оценки и управления устойчивостью цифровых проектов.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.В.ДВ.03
2.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
2.1.1	Профессиональный иностранный язык
2.1.2	Информационные технологии в экономической науке и практике
2.1.3	Управление маркетинговой деятельностью
2.1.4	Планирование и прогнозирование экономической деятельности предприятия
2.1.5	Экономика фирмы(продвинутый уровень)
2.1.6	Цифровая экономика
2.1.7	Стратегическое управление предприятием
2.1.8	Моделирование и анализ бизнес процессов
2.1.9	Логистика и управление цепями поставок
2.1.10	Антикризисное управление предприятием
2.2	**Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
2.2.1	Управление конкурентоспособностью предприятия
2.2.2	Современные проблемы экономики и инновации
2.2.3	Преддипломная практика
2.2.4	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
2.2.5	Конкурентный анализ отрасли

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ПК-6: Способен контролировать ход выполнения организационно-экономической и финансовой деятельностью предприятия и ее подразделений	
Знать:	
Уровень 1	содержание и объекты контроля организационно-экономической и финансовой деятельности в электронном бизнесе, систему показателей продаж, затрат, прибыльности и исполнения заказов, источники данных и требования к их достоверности
Уровень 2	методы план-фактного анализа доходов, расходов и денежных потоков электронного бизнеса, способы проверки согласованности данных о заказах, оплатах, возвратах и расчётах с контрагентами, порядок контроля бюджетов и экономических результатов подразделений
Уровень 3	принципы построения системы внутреннего контроля электронного бизнеса, методы выявления причин отклонений и финансовых потерь, подходы к распределению контрольных функций и оценке результативности корректирующих мероприятий
Уметь:	
Уровень 1	определять контролируемые показатели электронного бизнеса, устанавливать периодичность их проверки и допустимые отклонения, подготавливать и проверять данные управленческой отчётности предприятия и его подразделений
Уровень 2	проводить план-фактный анализ продаж, затрат, прибыли и денежных потоков, сопоставлять данные о движении заказов и денежных средств, выявлять нарушения сроков исполнения, перерасход бюджета и снижение прибыльности отдельных каналов продаж
Уровень 3	организовывать комплексный контроль организационно-экономических и финансовых результатов электронного бизнеса, устанавливать причины выявленных отклонений, обосновывать корректирующие решения и оценивать их выполнение и влияние на результаты деятельности предприятия
Владеть:	
Уровень 1	приёмами систематизации и проверки данных электронного бизнеса, расчёта контрольных показателей и подготовки отчётных таблиц по продажам, затратам, платежам и исполнению заказов
Уровень 2	методами контроля исполнения бюджетов и достижения плановых показателей, навыками сверки данных о заказах, оплатах и возвратах, анализа отклонений и подготовки заключений по результатам деятельности подразделений и каналов продаж

Уровень 3	навыками разработки процедур внутреннего контроля электронного бизнеса, определения ответственности и порядка реагирования на отклонения, подготовки управленческих рекомендаций и последующей проверки результативности принятых мер

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	**Знать:**
3.1.1	Особенности организации электронного бизнеса, взаимосвязь процессов продвижения, продаж, исполнения заказов и финансовых расчётов предприятия.
3.1.2	Систему показателей контроля электронного бизнеса: объём продаж, выручку, затраты, прибыль, рентабельность, стоимость привлечения покупателей и своевременность исполнения заказов.
3.1.3	Источники управленческих данных, требования к их полноте, достоверности и сопоставимости, порядок формирования отчётности по подразделениям и каналам продаж.
3.1.4	Методы контроля исполнения бюджетов, план-фактного и факторного анализа экономических и финансовых результатов электронного бизнеса.
3.1.5	Основные риски электронных операций, связанные с платежами, возвратами, расчётами с посредниками и нарушением условий исполнения заказов.
3.1.6	Принципы организации внутреннего контроля, распределения ответственности и оценки результативности мероприятий по устранению выявленных отклонений
3.2	**Уметь:**
3.2.1	Определять объекты, показатели и периодичность контроля организационно-экономической и финансовой деятельности предприятия в сфере электронного бизнеса.
3.2.2	Собирать и проверять данные о продажах, затратах, платежах и исполнении заказов, обеспечивать их согласованность при подготовке управленческой отчётности.
3.2.3	Рассчитывать и анализировать показатели деятельности подразделений и каналов электронных продаж, выявлять причины изменения их экономических результатов.
3.2.4	Проводить план-фактный анализ доходов, расходов и денежных потоков, устанавливать причины отклонений от бюджетов и целевых показателей.
3.2.5	Обосновывать корректирующие мероприятия по снижению затрат, устранению финансовых потерь и повышению эффективности исполнения заказов.
3.2.6	Разрабатывать процедуры контроля, определять ответственных исполнителей и сроки принятия мер, оценивать выполнение решений и достигнутые результаты
3.3	**Владеть:**
3.3.1	Систематизации и проверки данных электронного бизнеса, сверки информации о заказах, оплатах, возвратах и взаиморасчётах с контрагентами.
3.3.2	Применения электронных таблиц и аналитических инструментов для расчёта контрольных показателей, выявления отклонений и представления результатов анализа.
3.3.3	Контроля исполнения бюджетов и оценки экономических результатов подразделений, отдельных направлений деятельности и каналов продаж.
3.3.4	Подготовки аналитических заключений о причинах отклонений, финансовых потерях и резервах повышения эффективности электронного бизнеса.
3.3.5	Разработки предложений по совершенствованию внутреннего контроля, документирования контрольных процедур и проверки результативности корректирующих мероприятий

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем / вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетен-ции	Литература	Инте ракт.	Пр. подг.	Примечание
	Раздел 1. Затратная структура и экономическая организация электронного бизнеса							
1.1	Экономическая структура электронного бизнеса и состав затрат цифровых проектов /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
1.2	Анализ затрат электронного бизнеса и классификация цифровых издержек /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
1.3	Unit-экономика электронного бизнеса как инструмент управленческих решений /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			

1.4	Расчёт unit-экономики электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3		2	
1.5	Экономический анализ структуры затрат и управленческие выводы /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
1.6	Прошлое, настоящее и будущее технологий электронной коммерции: Становление и развитие технологий электронной коммерции. Современные технологии электронной коммерции. Настоящее и будущее технологии Big Date и ее роль в электронной коммерции. Социальная коммерция. Прогноз развития технологий электронной коммерции /Ср/	4	26	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
	Раздел 2. Доходные модели и ценообразование в электронном бизнесе							
2.1	Доходные модели электронного бизнеса и механизмы формирования выручки /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.2	Анализ доходных моделей электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.3	Ценообразование в электронном бизнесе: экономические методы и цифровые особенности /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.4	Расчёт выручки и маржинальности электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.5	Масштабируемость электронного бизнеса и эффект роста доходов /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.6	Практика ценообразования в электронном бизнесе /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
2.7	Сравнительный анализ ценовых стратегий электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3	2		Работа в малых группах: каждая группа анализирует ценовую стратегию, рассчитывает последствия и защищает выбранное решение
2.8	Оценка влияния масштабирования на финансовые результаты электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			

2.9	Сетевые коммуникационные устройства информационных сетей. Типы информационных сетей электронного бизнеса. Сведения о топологии сетей. Стандарт Ethernet. Методы доступа к сети. Методы коммутации. Протоколы обмена информацией. Протоколы TCP/IP и UDP. Сети TCP/IP. Адресация в сетях. Сетевые маски. Набор протоколов TCP/IP. Преобразование адресов. Краткая характеристика беспроводных сетей передачи данных /Ср/	4	20	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
	Раздел 3. Оценка экономической эффективности проектов электронного бизнеса							
3.1	Методы финансово-экономической оценки проектов электронного бизнеса /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
3.2	Расчёт показателей эффективности проекта электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
3.3	Комплексная оценка эффективности и инвестиционной привлекательности электронного бизнеса /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
3.4	Анализ чувствительности показателей эффективности электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
3.5	Комплексная оценка инвестиционной привлекательности электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
3.6	Безопасность предприятий электронной коммерции. Правовые основы информационной безопасности. Защита персональных данных. Ответственность за безопасность электронных платежей. Безопасность платежей пластиковыми картами. Основные меры обеспечения информационной безопасности. APT-атаки. Доверенные организации и службы для повышения безопасности электронного документооборота и электронных платежей /Ср/	4	22	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
	Раздел 4. Риски и финансовая устойчивость электронного бизнеса							
4.1	Финансовые и операционные риски электронного бизнеса / Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
4.2	Экономическая оценка рисков электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3			

4.3	Экономическая устойчивость электронного бизнеса и сценарный анализ развития /Лек/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3	2		Разбор стресс-сценариев; обсуждение управленческих решений; коллективная оценка устойчивости модели
4.4	Сценарный анализ устойчивости электронного бизнеса /Пр/	4	2	ПК-6	Э1 Э2 Э3	2		Коллективный разбор сценариев (оптимистичный / базовый / стрессовый), обсуждение устойчивости бизнес-модели и выработка управленческих решений
4.5	Государственное регулирование и инновационные технологии для реализации национального проекта «Цифровая экономика»: Национальный проект «Цифровая экономика». Цифровая трансформация бизнеса. Кибербезопасность в условиях цифровой трансформации. Цифровые финансовые активы. Тенденции инновационных решений в электронной коммерции. Инновационные решения, представленные на выставке ECOM Expo’21. Изобретательская деятельность для решения задач национальных проектов /Ср/	4	31,9	ПК-6	Э1 Э2 Э3			
4.6	/КрТО/	4	0,1	ПК-6	Э1 Э2 Э3			

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Раздел 1. Затратная структура и экономическая организация электронного бизнеса

Вопросы:

1. Раскройте экономическую структуру электронного бизнеса и обоснуйте отличия его затратной модели от традиционного бизнеса.
2. Охарактеризуйте основные виды затрат цифровых проектов и их роль в формировании себестоимости электронного бизнеса.
3. Дайте экономическую характеристику unit-экономики и объясните её значение для оценки эффективности электронного бизнеса.
4. Проанализируйте взаимосвязь показателей CAC, LTV и маржинальности при принятии управленческих решений.
5. Какие виды затрат формируют себестоимость электронного бизнеса и чем они отличаются от затрат традиционного предприятия?
6. По каким признакам целесообразно классифицировать цифровые издержки в управленческом учёте?
7. Как структура затрат электронного бизнеса влияет на его финансовую устойчивость?
8. Какие показатели используются для оценки unit-экономики электронного бизнеса и какова их экономическая интерпретация?
9. Как соотносятся показатели CAC и LTV при принятии решения о масштабировании бизнеса?
10. В каких случаях unit-экономика указывает на неэффективность бизнес-модели?
11. Как изменение структуры затрат отражается на маржинальности электронного бизнеса?
12. Какие управленческие решения могут быть приняты на основе анализа затрат цифрового проекта?

13. Какие статьи затрат являются критическими для электронного бизнеса и почему?

Раздел 2. Доходные модели и ценообразование в электронном бизнесе

Вопросы:
1. Охарактеризуйте основные доходные модели электронного бизнеса и условия их экономической эффективности.
2. Проанализируйте факторы, влияющие на формирование выручки в электронном бизнесе.
3. Раскройте особенности ценообразования в электронном бизнесе и обоснуйте применение динамического ценообразования.
4. Проанализируйте влияние ценовых решений на выручку и прибыль электронного бизнеса.
5. Раскройте экономическую сущность масштабируемости электронного бизнеса и её влияние на финансовые результаты.
6. Проанализируйте роль сетевых эффектов и экономии на масштабе в росте доходов электронного бизнеса.
7. Какие доходные модели электронного бизнеса являются наиболее устойчивыми с экономической точки зрения?
8. От каких факторов зависит эффективность выбранной модели монетизации?
9. В каких случаях целесообразен переход от одной доходной модели к другой?
10. Как рассчитывается выручка электронного бизнеса при различных моделях монетизации?
11. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на уровень маржинальности?
12. Как изменение объёма продаж влияет на финансовый результат электронного бизнеса?
13. Какие методы ценообразования применяются в электронном бизнесе и в чём их экономические особенности?
14. Как изменение цены отражается на спросе и прибыли электронного бизнеса?
15. В каких условиях динамическое ценообразование является экономически оправданным?
16. Каковы экономические преимущества и ограничения различных ценовых стратегий электронного бизнеса?
17. Какие показатели используются для оценки эффективности ценовой стратегии?
18. Как ценовая стратегия влияет на конкурентоспособность электронного бизнеса?
19. Как масштабирование влияет на структуру затрат и выручку электронного бизнеса?
20. В чём проявляется эффект экономии на масштабе в цифровых проектах?
21. Какие экономические риски сопровождают процесс масштабирования?

Раздел 3. Оценка экономической эффективности проектов электронного бизнеса

Вопросы:
1. Охарактеризуйте основные методы финансово-экономической оценки проектов электронного бизнеса и условия их применения.
2. Обоснуйте выбор показателей NPV и IRR при оценке инвестиционных проектов в электронном бизнесе.
3. Раскройте содержание комплексной оценки эффективности электронного бизнеса и её отличие от частных показателей.
4. Проанализируйте факторы инвестиционной привлекательности электронного бизнеса с позиции инвестора.
5. Какие показатели используются для оценки экономической эффективности электронного проекта?
6. Как интерпретируются значения NPV и IRR при принятии инвестиционного решения?
7. Какие ограничения имеют классические методы оценки эффективности?
8. В чём заключается экономический смысл анализа чувствительности проекта?
9. Какие параметры электронного бизнеса оказывают наибольшее влияние на его эффективность?
10. Как результаты анализа чувствительности используются в управленческих решениях?
11. Какие факторы определяют инвестиционную привлекательность электронного бизнеса?
12. Почему комплексная оценка предпочтительнее использования отдельных показателей?
13. Как результаты комплексной оценки влияют на решение о финансировании проекта?

Раздел 4. Риски и финансовая устойчивость электронного бизнеса

Вопросы:
1. Охарактеризуйте основные финансовые и операционные риски электронного бизнеса и источники их возникновения.
2. Проанализируйте влияние рисков на финансовую устойчивость электронного бизнеса.
3. Раскройте понятие экономической устойчивости электронного бизнеса и методы её оценки.
4. Обоснуйте применение сценарного анализа при принятии управленческих решений в электронном бизнесе.
5. Какие виды рисков наиболее характерны для электронного бизнеса?
6. Какими методами может быть проведена экономическая оценка рисков?
7. Как риски отражаются на финансовых результатах электронного бизнеса?
8. В чём заключается сущность сценарного анализа устойчивости электронного бизнеса?
9. Какие показатели используются для оценки устойчивости в различных сценариях?
10. Какие управленческие решения могут быть приняты по результатам сценарного анализа?

ЗАДАНИЯ на зачет/оценкой
Раздел 1. Затратная структура и экономическая организация электронного бизнеса

Вопросы:

1. Раскройте экономическую структуру электронного бизнеса и обоснуйте отличия его затратной модели от традиционного бизнеса.
2. Охарактеризуйте основные виды затрат цифровых проектов и их роль в формировании себестоимости электронного бизнеса.
3. Дайте экономическую характеристику unit-экономики и объясните её значение для оценки эффективности электронного бизнеса.
4. Проанализируйте взаимосвязь показателей CAC, LTV и маржинальности при принятии управленческих решений.
5. Какие виды затрат формируют себестоимость электронного бизнеса и чем они отличаются от затрат традиционного предприятия?
6. По каким признакам целесообразно классифицировать цифровые издержки в управленческом учёте?
7. Как структура затрат электронного бизнеса влияет на его финансовую устойчивость?
8. Какие показатели используются для оценки unit-экономики электронного бизнеса и какова их экономическая интерпретация?
9. Как соотносятся показатели CAC и LTV при принятии решения о масштабировании бизнеса?
10. В каких случаях unit-экономика указывает на неэффективность бизнес-модели?
11. Как изменение структуры затрат отражается на маржинальности электронного бизнеса?
12. Какие управленческие решения могут быть приняты на основе анализа затрат цифрового проекта?
13. Какие статьи затрат являются критическими для электронного бизнеса и почему?

Раздел 2. Доходные модели и ценообразование в электронном бизнесе

Вопросы:
1. Охарактеризуйте основные доходные модели электронного бизнеса и условия их экономической эффективности.
2. Проанализируйте факторы, влияющие на формирование выручки в электронном бизнесе.
3. Раскройте особенности ценообразования в электронном бизнесе и обоснуйте применение динамического ценообразования.
4. Проанализируйте влияние ценовых решений на выручку и прибыль электронного бизнеса.
5. Раскройте экономическую сущность масштабируемости электронного бизнеса и её влияние на финансовые результаты.
6. Проанализируйте роль сетевых эффектов и экономии на масштабе в росте доходов электронного бизнеса.
7. Какие доходные модели электронного бизнеса являются наиболее устойчивыми с экономической точки зрения?
8. От каких факторов зависит эффективность выбранной модели монетизации?
9. В каких случаях целесообразен переход от одной доходной модели к другой?
10. Как рассчитывается выручка электронного бизнеса при различных моделях монетизации?
11. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на уровень маржинальности?
12. Как изменение объёма продаж влияет на финансовый результат электронного бизнеса?
13. Какие методы ценообразования применяются в электронном бизнесе и в чём их экономические особенности?
14. Как изменение цены отражается на спросе и прибыли электронного бизнеса?
15. В каких условиях динамическое ценообразование является экономически оправданным?
16. Каковы экономические преимущества и ограничения различных ценовых стратегий электронного бизнеса?
17. Какие показатели используются для оценки эффективности ценовой стратегии?
18. Как ценовая стратегия влияет на конкурентоспособность электронного бизнеса?
19. Как масштабирование влияет на структуру затрат и выручку электронного бизнеса?
20. В чём проявляется эффект экономии на масштабе в цифровых проектах?
21. Какие экономические риски сопровождают процесс масштабирования?

Раздел 3. Оценка экономической эффективности проектов электронного бизнеса

Вопросы:
1. Охарактеризуйте основные методы финансово-экономической оценки проектов электронного бизнеса и условия их применения.
2. Обоснуйте выбор показателей NPV и IRR при оценке инвестиционных проектов в электронном бизнесе.
3. Раскройте содержание комплексной оценки эффективности электронного бизнеса и её отличие от частных показателей.
4. Проанализируйте факторы инвестиционной привлекательности электронного бизнеса с позиции инвестора.
5. Какие показатели используются для оценки экономической эффективности электронного проекта?
6. Как интерпретируются значения NPV и IRR при принятии инвестиционного решения?
7. Какие ограничения имеют классические методы оценки эффективности?
8. В чём заключается экономический смысл анализа чувствительности проекта?
9. Какие параметры электронного бизнеса оказывают наибольшее влияние на его эффективность?
10. Как результаты анализа чувствительности используются в управленческих решениях?
11. Какие факторы определяют инвестиционную привлекательность электронного бизнеса?
12. Почему комплексная оценка предпочтительнее использования отдельных показателей?
13. Как результаты комплексной оценки влияют на решение о финансировании проекта?

Раздел 4. Риски и финансовая устойчивость электронного бизнеса

Вопросы:

1. Охарактеризуйте основные финансовые и операционные риски электронного бизнеса и источники их возникновения.
2. Проанализируйте влияние рисков на финансовую устойчивость электронного бизнеса.
3. Раскройте понятие экономической устойчивости электронного бизнеса и методы её оценки.
4. Обоснуйте применение сценарного анализа при принятии управленческих решений в электронном бизнесе.
5. Какие виды рисков наиболее характерны для электронного бизнеса?
6. Какими методами может быть проведена экономическая оценка рисков?
7. Как риски отражаются на финансовых результатах электронного бизнеса?
8. В чём заключается сущность сценарного анализа устойчивости электронного бизнеса?
9. Какие показатели используются для оценки устойчивости в различных сценариях?
10. Какие управленческие решения могут быть приняты по результатам сценарного анализа?

Тестовые задания:

Лекция 1. Экономическая структура электронного бизнеса и состав затрат цифровых проектов

1. Установите соответствие между элементами затрат электронного бизнеса и их экономической характеристикой.
Элементы затрат:
А) Постоянные затраты
Б) Переменные затраты
В) Инвестиционные затраты
Г) Трансакционные затраты

Экономические характеристики:
1. Не зависят от текущего объёма продаж
2. Изменяются пропорционально объёму операций или числу пользователей
3. Связаны с созданием и развитием цифровой инфраструктуры
4. Возникают в процессе онлайн-взаимодействий и цифровых транзакций
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы формирования затрат цифрового проекта электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Анализ зависимости затрат от масштаба бизнеса
Б) Идентификация статей затрат цифрового проекта
В) Формирование и настройка цифровой инфраструктуры
Г) Соотнесение затрат с предполагаемыми источниками дохода
Правильная последовательность: Б → В → А → Г
Сначала выявляются статьи затрат, затем создаётся инфраструктура, далее анализируется поведение затрат при росте, и только после этого затраты соотносятся с моделью доходов.

3. Какая статья затрат, как правило, является ключевой для большинства электронных бизнес-моделей?
А) Аренда торговых помещений
Б) Транспортные и логистические расходы
В) IT-инфраструктура и поддержка цифровой платформы
Г) Коммунальные платежи
Правильный ответ: В

4. Какие виды затрат являются наиболее характерными именно для электронного бизнеса? (всегда не более двух правильных ответов)
А) Онлайн-маркетинг и привлечение пользователей
Б) Поддержка и развитие цифровой платформы
В) Аренда торговых площадей
Г) Складские расходы
Правильные ответы: А, Б

5. Раскройте особенности затратной структуры электронного бизнеса по сравнению с традиционными формами хозяйственной деятельности.
Эталон ответа: Затратная структура электронного бизнеса отличается высокой долей постоянных и инвестиционных затрат, связанных с созданием и поддержанием цифровой инфраструктуры, а также относительно низкими предельными издержками обслуживания дополнительного клиента. В отличие от традиционного бизнеса, значительную роль играют расходы на IT-платформу, онлайн-маркетинг и сопровождение цифровых процессов. По мере масштабирования бизнеса удельные затраты снижаются, что создаёт условия для роста маржинальности и повышения экономической эффективности.

Лекция 2. Unit-экономика электронного бизнеса как инструмент управленческих решений

1. Установите соответствие между показателями unit-экономики и их экономическим содержанием.
Показатели:

А) CAC
Б) LTV
В) ARPU
Г) Маржинальность

Экономическое содержание:
1. Средний доход, получаемый от одного пользователя за период
2. Совокупная ценность клиента за весь период взаимодействия
3. Стоимость привлечения одного клиента
4. Отношение прибыли к выручке
Правильный ответ: А–3, Б–2, В–1, Г–4

2. Расположите этапы анализа unit-экономики электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Сравнение показателей LTV и CAC
Б) Расчёт показателя CAC
В) Определение показателя LTV
Г) Анализ маржинальности операций
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала определяется стоимость привлечения клиента, затем его ценность, после чего анализируется маржинальность операций и принимается управленческое решение на основе соотношения LTV и CAC.

3. Какое условие свидетельствует об экономической целесообразности масштабирования электронного бизнеса с позиции unit-экономики?
А) CAC превышает LTV
Б) CAC равен LTV
В) LTV превышает CAC
Г) CAC не учитывается при принятии решений
Правильный ответ: В

4. Какие показатели относятся к базовым инструментам unit-экономики электронного бизнеса?
А) CAC
Б) LTV
В) NPV
Г) EBITDA
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте значение unit-экономики для принятия управленческих решений в электронном бизнесе.
Эталон ответа: Unit-экономика позволяет оценить рентабельность привлечения и обслуживания одного клиента путём сопоставления показателей LTV и CAC. На её основе принимаются решения о масштабировании бизнеса, корректировке маркетинговых расходов и ценовой политики. Положительное превышение LTV над CAC свидетельствует о финансовой устойчивости бизнес-модели, тогда как обратная ситуация указывает на необходимость изменения управленческих подходов и оптимизации затрат.

Лекция 3. Доходные модели электронного бизнеса и механизмы формирования выручки

1. Установите соответствие между доходной моделью электронного бизнеса и источником формирования выручки.
Доходные модели:
А) Подписочная модель
Б) Комиссионная модель
В) Рекламная модель
Г) Freemium-модель

Источники выручки:
1. Регулярные платежи пользователей за доступ к сервису
2. Процент от транзакций между участниками платформы
3. Платежи рекламодателей за размещение контента
4. Платные функции при бесплатном базовом доступе
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы формирования выручки электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Получение денежных поступлений
Б) Выбор доходной модели
В) Формирование ценностного предложения
Г) Привлечение и удержание пользователей
Правильная последовательность: В → Б → Г → А
Сначала формируется ценность для клиента, затем выбирается модель монетизации, после чего осуществляется привлечение и удержание пользователей, и только затем возникает выручка.

3. Какая доходная модель обеспечивает наиболее предсказуемый и стабильный денежный поток в электронном бизнесе?
А) Рекламная
Б) Комиссионная
В) Подписочная
Г) Freemium
Правильный ответ: В

4. Какие факторы оказывают непосредственное влияние на объём выручки электронного бизнеса?
А) Размер пользовательской базы
Б) Эффективность монетизации
В) Организационная структура компании
Г) Форма собственности предприятия
Правильные ответы: А, Б

5. Проанализируйте условия экономической эффективности доходной модели электронного бизнеса.
Эталон ответа: Экономическая эффективность доходной модели электронного бизнеса определяется соответствием выбранной модели ценностному предложению и поведению пользователей. Существенное значение имеют масштаб пользовательской базы, уровень конверсии в платящих клиентов и устойчивость денежных потоков. Доходная модель считается эффективной, если она обеспечивает покрытие затрат, положительную маржинальность и возможность масштабирования бизнеса без пропорционального роста издержек.

Лекция 4. Ценообразование в электронном бизнесе: экономические методы и цифровые особенности

1. Установите соответствие между методом ценообразования и его экономической характеристикой.
Методы ценообразования:
А) Динамическое ценообразование
Б) Дифференцированное ценообразование
В) Ценообразование на основе издержек
Г) Ценообразование на основе ценности

Экономические характеристики:
1. Цена изменяется в зависимости от спроса и рыночной ситуации
2. Разные цены для различных сегментов потребителей
3. Цена формируется исходя из уровня затрат и целевой прибыли
4. Цена определяется воспринимаемой ценностью продукта для клиента
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы формирования ценовой политики электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Оценка реакции спроса на изменение цены
Б) Определение целей ценообразования
В) Анализ структуры затрат и цен конкурентов
Г) Выбор метода и уровня цены
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала формулируются цели ценообразования, затем анализируются затраты и рынок, после чего выбирается метод и уровень цены, и в завершение оценивается реакция спроса.

3. Какое преимущество динамического ценообразования наиболее характерно для электронного бизнеса?
А) Снижение административных расходов
Б) Возможность быстрого реагирования на изменение спроса
В) Упрощение расчёта себестоимости
Г) Исключение ценовой конкуренции
Правильный ответ: Б

4. Какие факторы необходимо учитывать при формировании цены в электронном бизнесе?
А) Уровень и структура затрат
Б) Поведение и чувствительность потребителей к цене
В) Численность персонала
Г) Форма собственности предприятия
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте экономическую целесообразность применения динамического ценообразования в электронном бизнесе.
Эталон ответа: Динамическое ценообразование позволяет электронному бизнесу гибко адаптировать уровень цен к изменениям спроса, конкурентной среды и поведения пользователей. Использование цифровых технологий и анализа данных делает возможным оперативное обновление цен без существенных транзакционных издержек. Экономическая целесообразность данного подхода заключается в повышении выручки и маржинальности, более полном извлечении потребительской ценности и улучшении использования рыночного потенциала.

Лекция 5. Масштабируемость электронного бизнеса и эффект роста доходов

1. Установите соответствие между экономическим понятием и его содержанием в контексте электронного бизнеса.
Понятия:
А) Масштабируемость бизнеса
Б) Экономия на масштабе
В) Сетевой эффект
Г) Предельные издержки

Экономическое содержание:
1. Снижение средних издержек при росте объёма деятельности
2. Возможность увеличения объёма операций без пропорционального роста затрат
3. Увеличение ценности продукта по мере роста числа пользователей
4. Дополнительные затраты на обслуживание одного дополнительного клиента
Правильный ответ: А–2, Б–1, В–3, Г–4

2. Расположите этапы реализации стратегии масштабирования электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Рост пользовательской базы
Б) Анализ готовности бизнес-модели к масштабированию
В) Усиление эффекта масштабируемости и сетевых эффектов
Г) Оптимизация процессов и цифровой инфраструктуры
Правильная последовательность: Б → Г → А → В
Сначала оценивается устойчивость бизнес-модели, затем оптимизируются процессы и инфраструктура, после чего осуществляется рост пользовательской базы и формируются эффекты масштаба и сети.

3. Какой фактор в наибольшей степени способствует масштабируемости электронного бизнеса?
А) Рост административного персонала
Б) Автоматизация цифровых процессов
В) Увеличение постоянных затрат
Г) Рост офлайн-активов
Правильный ответ: Б

4. Какие эффекты наиболее характерны для масштабируемых моделей электронного бизнеса?
А) Экономия на масштабе
Б) Сетевые эффекты
В) Рост удельных издержек
Г) Снижение гибкости управления
Правильные ответы: А, Б

5. Проанализируйте влияние масштабируемости на финансовые результаты электронного бизнеса.
Эталон ответа: Масштабируемость электронного бизнеса позволяет увеличивать объём операций и пользовательскую базу без пропорционального роста затрат, что приводит к снижению средних издержек и росту маржинальности. По мере масштабирования усиливаются сетевые эффекты, повышающие ценность продукта и способствующие росту выручки. В результате масштабируемость становится ключевым фактором повышения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности электронного бизнеса.

Лекция 6. Методы финансово-экономической оценки проектов электронного бизнеса

1. Установите соответствие между показателем инвестиционной оценки и его экономическим содержанием.
Показатели:
А) NPV
Б) IRR
В) Срок окупаемости (PP)
Г) Индекс прибыльности (PI)

Экономическое содержание:
1. Относительный показатель эффективности инвестиций
2. Чистый дисконтированный доход проекта
3. Внутренняя норма доходности проекта
4. Период времени, необходимый для возврата инвестированных средств
Правильный ответ: А–2, Б–3, В–4, Г–1

2. Расположите этапы финансово-экономической оценки проекта электронного бизнеса в логически правильной последовательности.

А) Интерпретация полученных результатов и принятие инвестиционного решения
Б) Определение ставки дисконтирования
В) Формирование прогнозных денежных потоков
Г) Расчёт показателей эффективности проекта
Правильная последовательность: В → Б → Г → А
Сначала формируются прогнозные денежные потоки, затем выбирается ставка дисконтирования, после чего рассчитываются показатели эффективности и принимается инвестиционное решение.

3. Какой показатель инвестиционной оценки непосредственно учитывает временную стоимость денег?
А) Срок окупаемости
Б) NPV
В) Бухгалтерская прибыль
Г) Рентабельность продаж
Правильный ответ: Б

4. Какие показатели относятся к дисконтным методам оценки инвестиционных проектов?
А) NPV
Б) IRR
В) Срок окупаемости
Г) Валовая прибыль
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте целесообразность применения дисконтных методов при оценке проектов электронного бизнеса.
Эталон ответа: Дисконтные методы оценки позволяют учитывать временную стоимость денег и неравномерность поступления денежных потоков, что особенно важно для проектов электронного бизнеса с высокой долей начальных инвестиций и отсроченным эффектом. Применение показателей NPV и IRR обеспечивает более объективную оценку экономической эффективности проекта, снижает инвестиционные риски и способствует принятию обоснованных управленческих решений в условиях неопределённости.

Лекция 7. Комплексная оценка эффективности и инвестиционной привлекательности электронного бизнеса

1. Установите соответствие между группой показателей и аспектом оценки электронного бизнеса.
Группы показателей:
А) Финансовые показатели
Б) Операционные показатели
В) Рыночные показатели
Г) Риск-показатели

Аспекты оценки:
1. Устойчивость денежных потоков и доходность инвестиций
2. Эффективность внутренних бизнес-процессов
3. Позиция бизнеса на рынке и динамика спроса
4. Вероятность отклонения фактических результатов от плановых
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы проведения комплексной оценки эффективности электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Формирование интегрального вывода об эффективности проекта
Б) Анализ финансовых показателей
В) Оценка операционных и рыночных показателей
Г) Анализ рисков и неопределённости
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Комплексная оценка начинается с финансового анализа, затем дополняется операционными и рыночными показателями, после чего учитываются риски и формируется итоговый вывод.

3. Что является основной целью комплексной оценки эффективности электронного бизнеса?
А) Определение бухгалтерской прибыли
Б) Расчёт отдельных финансовых коэффициентов
В) Формирование целостного представления о результативности и устойчивости бизнеса
Г) Оценка численности персонала
Правильный ответ: В

4. Какие факторы непосредственно влияют на инвестиционную привлекательность электронного бизнеса?

А) Уровень доходности проекта
Б) Степень инвестиционных рисков
В) Организационно-правовая форма

Г) Внутренний регламент документооборота
Правильные ответы: А, Б

5. Проанализируйте значение комплексной оценки эффективности для принятия инвестиционных решений в электронном бизнесе.
Эталон ответа: Комплексная оценка эффективности позволяет инвестору и менеджменту получить целостное представление о результативности электронного бизнеса, объединяя финансовые, операционные, рыночные показатели и риски. Такой подход снижает вероятность принятия ошибочных решений, связанных с ориентацией только на отдельные коэффициенты, и позволяет учитывать устойчивость бизнес-модели в долгосрочной перспективе. В результате повышается обоснованность инвестиционных решений и управленческая устойчивость проекта.

Лекция 8. Финансовые и операционные риски электронного бизнеса

1. Установите соответствие между видом риска электронного бизнеса и его экономическим проявлением.
Виды рисков:
А) Финансовый риск
Б) Операционный риск
В) Рыночный риск
Г) Технологический риск

Экономическое проявление:
1. Сбои в функционировании цифровой платформы
2. Снижение выручки из-за изменения спроса или конкуренции
3. Невозможность выполнения финансовых обязательств
4. Нарушение бизнес-процессов и операционной деятельности
Правильный ответ: А–3, Б–4, В–2, Г–1

2. Расположите этапы управления рисками электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Разработка и внедрение мер по снижению рисков
Б) Идентификация рисков электронного бизнеса
В) Оценка вероятности и последствий рисков
Г) Мониторинг и корректировка риск-менеджмента
Правильная последовательность: Б → В → А → Г
Сначала выявляются риски, затем оцениваются их вероятность и последствия, после чего разрабатываются меры реагирования и осуществляется постоянный мониторинг.

3. Какой риск наиболее тесно связан с нестабильностью денежных потоков электронного бизнеса?
А) Операционный риск
Б) Финансовый риск
В) Технологический риск
Г) Репутационный риск
Правильный ответ: Б

4. Какие риски относятся к ключевым для электронного бизнеса?
А) Финансовые риски
Б) Операционные риски
В) Кадровые риски традиционного производства
Г) Риски физического износа оборудования
Правильные ответы: А, Б

5. Проанализируйте влияние финансовых и операционных рисков на устойчивость электронного бизнеса.
Эталон ответа: Финансовые и операционные риски оказывают непосредственное влияние на устойчивость электронного бизнеса, поскольку связаны с формированием денежных потоков и стабильностью бизнес-процессов. Финансовые риски могут привести к нарушению платёжеспособности и снижению инвестиционной привлекательности, тогда как операционные риски вызывают сбои в работе цифровой платформы и потерю пользователей. Эффективное управление данными рисками позволяет поддерживать стабильность выручки, снижать потери и обеспечивать долгосрочную устойчивость бизнес-модели.

Лекция 9. Экономическая устойчивость электронного бизнеса и сценарный анализ развития

1. Установите соответствие между элементом оценки устойчивости электронного бизнеса и его экономическим содержанием.
Элементы оценки:
А) Финансовая устойчивость
Б) Операционная устойчивость
В) Рыночная устойчивость
Г) Стратегическая устойчивость

Экономическое содержание:
1. Способность бизнеса адаптироваться к долгосрочным изменениям внешней среды
2. Способность поддерживать стабильные денежные потоки и платёжеспособность
3. Способность сохранять позиции на рынке при изменении спроса и конкуренции
4. Способность обеспечивать бесперебойное функционирование бизнес-процессов
Правильный ответ: А–2, Б–4, В–3, Г–1

2. Расположите этапы проведения сценарного анализа развития электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Разработка управленческих решений по результатам анализа
Б) Формирование возможных сценариев развития
В) Оценка влияния сценариев на ключевые показатели бизнеса
Г) Определение базовых параметров и допущений
Правильная последовательность: Г → Б → В → А
Сначала задаются исходные допущения, затем формируются сценарии, оценивается их влияние на показатели и на основе этого принимаются управленческие решения.

3. Какова основная цель сценарного анализа в управлении электронным бизнесом?
А) Повышение точности бухгалтерской отчётности
Б) Прогнозирование краткосрочной прибыли
В) Оценка устойчивости бизнеса в условиях неопределённости
Г) Контроль выполнения операционных процессов
Правильный ответ: В

4. Какие сценарии традиционно используются при анализе устойчивости электронного бизнеса?
А) Базовый сценарий
Б) Оптимистичный сценарий
В) Технический сценарий
Г) Формальный сценарий
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте значение сценарного анализа для обеспечения экономической устойчивости электронного бизнеса.
Эталон ответа: Сценарный анализ позволяет оценить устойчивость электронного бизнеса при различных вариантах развития внешней и внутренней среды, включая изменения спроса, конкурентной ситуации и издержек. Использование базового и альтернативных сценариев даёт возможность заранее выявить уязвимые места бизнес-модели и подготовить управленческие решения, направленные на снижение рисков. В результате повышается адаптивность бизнеса и его способность сохранять финансовую и операционную устойчивость в условиях неопределённости.

Практическое занятие 1. Анализ затрат электронного бизнеса и классификация цифровых издержек

1. Установите соответствие между видом затрат электронного бизнеса и их экономическим назначением.
Виды затрат:
А) Маркетинговые затраты
Б) Инфраструктурные затраты
В) Переменные затраты
Г) Административные затраты

Экономическое назначение:
1. Формирование спроса и привлечение пользователей
2. Обеспечение функционирования цифровой платформы
3. Изменяются в зависимости от объёма операций
4. Поддержка управленческих и организационных процессов
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы анализа затрат электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Формирование управленческих выводов
Б) Сбор и систематизация данных о затратах
В) Классификация затрат по экономическим признакам
Г) Анализ влияния структуры затрат на финансовый результат
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала осуществляется сбор и систематизация данных о затратах, затем проводится их классификация. После этого анализируется влияние структуры затрат на финансовый результат, и на основе полученных выводов формируются управленческие решения.

3. Какой метод наиболее целесообразен для управленческого анализа затрат электронного бизнеса?
А) Кассовый метод

Б) ABC-анализ
В) Балансовый метод
Г) Нормативный метод
Правильный ответ: Б

4. Какие статьи затрат относятся к управляемым в электронном бизнесе?
А) Онлайн-маркетинг
Б) Поддержка цифровой платформы
В) Налоги и обязательные платежи
Г) Проценты по кредитам
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте выбор ключевых статей затрат для управленческого анализа электронного бизнеса.
Эталон ответа: Ключевыми статьями затрат для управленческого анализа электронного бизнеса являются маркетинговые расходы и затраты на цифровую инфраструктуру. Маркетинговые затраты непосредственно влияют на привлечение и удержание пользователей, а инфраструктурные — на стабильность функционирования платформы и возможность масштабирования. Анализ этих статей позволяет выявить резервы оптимизации, повысить маржинальность и обеспечить финансовую устойчивость бизнес-модели.

Практическое занятие 2. Расчёт unit-экономики электронного бизнеса

1. Установите соответствие между показателем unit-экономики и его экономическим смыслом.
Показатели:
А) CAC
Б) LTV
В) ARPU
Г) Маржинальность

Экономический смысл:
1. Средний доход, получаемый от одного пользователя за период
2. Совокупная ценность клиента за весь период взаимодействия
3. Стоимость привлечения одного клиента
4. Отношение прибыли к выручке
Правильный ответ: А–3, Б–2, В–1, Г–4

2. Расположите этапы расчёта и анализа unit-экономики электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Сравнение показателей LTV и CAC
Б) Расчёт стоимости привлечения клиента (CAC)
В) Определение пожизненной ценности клиента (LTV)
Г) Анализ маржинальности операций
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала рассчитывается стоимость привлечения клиента, затем определяется его пожизненная ценность. После этого анализируется маржинальность операций, и на завершающем этапе сопоставляются показатели LTV и CAC для принятия управленческих решений.

3. Какое соотношение показателей свидетельствует об экономической устойчивости бизнес-модели электронного бизнеса?
А) CAC превышает LTV
Б) CAC равен LTV
В) LTV превышает CAC
Г) CAC не учитывается при принятии решений
Правильный ответ: В

4. Какие показатели используются непосредственно при расчёте unit-экономики электронного бизнеса?
А) CAC
Б) LTV
В) NPV
Г) EBITDA
Правильные ответы: А, Б

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам расчёта unit-экономики электронного бизнеса.
Эталон ответа: Управленческий вывод по результатам расчёта unit-экономики формируется на основе сопоставления показателей LTV и CAC. Если пожизненная ценность клиента превышает стоимость его привлечения, бизнес-модель можно считать экономически устойчивой и допускающей масштабирование. В противном случае требуется корректировка маркетинговых расходов, ценовой политики или операционной модели с целью повышения рентабельности привлечения и обслуживания клиентов.

Практическое занятие 3. Экономический анализ структуры затрат и формирование управленческих выводов

1. Установите соответствие между изменением структуры затрат электронного бизнеса и его экономическим эффектом.
Изменение структуры затрат:
А) Увеличение доли постоянных затрат
Б) Увеличение доли переменных затрат
В) Оптимизация маркетинговых расходов
Г) Снижение затрат на цифровую инфраструктуру

Экономический эффект:
1. Повышение операционного рычага
2. Снижение чувствительности прибыли к объёму продаж
3. Рост маржинальности
4. Повышение риска нарушения устойчивости платформы
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы формирования управленческих решений на основе анализа структуры затрат электронного бизнеса в логически правильной последовательности.
А) Анализ структуры и динамики затрат
Б) Формирование альтернативных управленческих решений
В) Оценка экономических последствий предложенных альтернатив
Г) Выбор и реализация управленческого решения
Правильная последовательность: А → Б → В → Г
Сначала анализируется структура и динамика затрат, затем формируются возможные управленческие альтернативы. После этого оцениваются экономические последствия каждого варианта, и на основании оценки выбирается и реализуется управленческое решение.

3. Какая статья затрат, как правило, является критической для устойчивости электронного бизнеса?
А) Коммунальные расходы
Б) Аренда офисных помещений
В) Затраты на IT-инфраструктуру и поддержку платформы
Г) Канцелярские расходы
Правильный ответ: В

4. Какие статьи затрат в электронном бизнесе подлежат первоочередному управленческому контролю и оптимизации?
А) Онлайн-маркетинг
Б) Поддержка и развитие цифровой платформы
В) Налоги и обязательные платежи
Г) Проценты по заемным средствам
Правильные ответы: А, Б

5. Сформулируйте управленческие выводы по результатам анализа структуры затрат электронного бизнеса.
Эталон ответа: По результатам анализа структуры затрат электронного бизнеса управленческие выводы формируются с учётом соотношения постоянных и переменных издержек, а также эффективности ключевых статей расходов. Приоритетными направлениями являются оптимизация маркетинговых затрат с целью снижения стоимости привлечения клиента и повышение эффективности использования цифровой инфраструктуры. Принятие данных решений позволяет повысить маржинальность, снизить риски и обеспечить финансовую устойчивость бизнес-модели.

Практическое занятие 4. Анализ доходных моделей электронного бизнеса

1. Установите соответствие между доходной моделью электронного бизнеса и основным источником формирования дохода.
Доходные модели:
А) Подписочная модель
Б) Комиссионная модель
В) Рекламная модель
Г) Freemium-модель

Источник дохода:
1. Регулярные платежи пользователей за доступ к сервису
2. Процент от совершаемых транзакций
3. Платежи рекламодателей
4. Платные функции при бесплатном базовом доступе
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

2. Расположите этапы выбора и обоснования доходной модели электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Оценка экономической эффективности выбранной модели
Б) Анализ поведения и платежеспособности пользователей

В) Формирование ценностного предложения
Г) Выбор доходной модели
Правильная последовательность: В → Б → Г → А
Сначала формируется ценность продукта, затем анализируются пользователи, после чего выбирается модель монетизации и оценивается её эффективность.

3. Какая доходная модель электронного бизнеса, как правило, обеспечивает наиболее стабильный денежный поток?
А) Рекламная
Б) Комиссионная
В) Подписочная
Г) Freemium
Правильный ответ: В

4. Какие факторы в наибольшей степени определяют экономическую эффективность доходной модели электронного бизнеса?
А) Масштаб пользовательской базы
Б) Уровень конверсии пользователей в платящих клиентов
В) Численность управленческого персонала
Г) Организационно-правовая форма предприятия
Правильные ответы: А, Б

5. Проанализируйте преимущества и ограничения основных доходных моделей электронного бизнеса.
Эталон ответа: Подписочная модель обеспечивает регулярность доходов, но требует высокой ценности продукта и удержания пользователей. Комиссионная модель эффективна при большом объёме транзакций, однако чувствительна к снижению активности платформы. Рекламная и freemium-модели способствуют быстрому росту аудитории, но зависят от уровня монетизации и рыночной конъюнктуры. Выбор доходной модели должен учитывать структуру затрат, поведение пользователей и долгосрочную устойчивость бизнеса.

Практическое занятие 5. Расчёт выручки и маржинальности электронного бизнеса

1. Установите соответствие между показателем и его экономическим содержанием.
Показатели:
А) Выручка
Б) Валовая прибыль
В) Маржинальность
Г) ARPU

Экономическое содержание:
1. Средний доход, получаемый от одного пользователя
2. Разница между выручкой и переменными затратами
3. Общий доход от реализации товаров (услуг)
4. Отношение прибыли к выручке
Правильный ответ: А–3, Б–2, В–4, Г–1

2. Расположите этапы расчёта маржинальности электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Расчёт маржинальности
Б) Определение выручки
В) Определение переменных затрат
Г) Расчёт валовой прибыли
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Маржинальность может быть рассчитана только после определения выручки и валовой прибыли, которая формируется на основе выручки и переменных затрат.

3. Какой показатель наиболее полно отражает эффективность формирования прибыли в электронном бизнесе?
А) Выручка
Б) Объём продаж
В) Маржинальность
Г) ARPU
Правильный ответ: В

4. Какие факторы оказывают прямое влияние на уровень маржинальности электронного бизнеса?
А) Уровень переменных затрат
Б) Ценовая политика
В) Форма собственности предприятия
Г) Численность административного персонала
Правильные ответы: А, Б

5. Сформулируйте экономический вывод по результатам расчёта выручки и маржинальности электронного бизнеса.

Эталон ответа: Маржинальность отражает эффективность формирования прибыли в электронном бизнесе. Рост маржинальности свидетельствует о рациональной ценовой политике и контроле переменных затрат, снижение — о необходимости корректировки цен или структуры издержек.

Практическое занятие 6. Практика ценообразования в электронном бизнесе

1. Установите соответствие между методом ценообразования и его экономической характеристикой.
Методы ценообразования:
А) Ценообразование на основе издержек
Б) Ценообразование на основе ценности
В) Динамическое ценообразование
Г) Дифференцированное ценообразование

Экономическая характеристика:
1. Цена формируется исходя из воспринимаемой ценности продукта для клиента
2. Цена изменяется в зависимости от спроса и рыночной ситуации
3. Цена рассчитывается на основе затрат и целевой прибыли
4. Установление разных цен для различных сегментов потребителей
Правильный ответ: А–3, Б–1, В–2, Г–4

2. Расположите этапы формирования цены в электронном бизнесе в правильной последовательности.
А) Оценка реакции спроса на изменение цены
Б) Определение целей ценообразования
В) Анализ затрат и цен конкурентов
Г) Выбор метода и уровня цены
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала формулируются цели ценообразования, затем анализируются затраты и рынок, после чего выбирается метод и уровень цены, и в завершение оценивается реакция спроса.

3. Какой метод ценообразования наиболее характерен для электронного бизнеса с высокой волатильностью спроса?
А) Ценообразование на основе издержек
Б) Ценообразование на основе ценности
В) Динамическое ценообразование
Г) Фиксированное ценообразование
Правильный ответ: В

4. Какие факторы необходимо учитывать при формировании цены в электронном бизнесе?
А) Структуру и уровень затрат
Б) Поведение и чувствительность потребителей к цене
В) Численность персонала
Г) Организационно-правовую форму компании
Правильные ответы: А, Б

5. Обоснуйте выбор метода ценообразования для электронного бизнеса с позиции экономической эффективности.
Эталон ответа: Выбор метода ценообразования в электронном бизнесе должен обеспечивать покрытие затрат и достижение целевой маржинальности с учётом поведения потребителей. Наиболее эффективными являются методы, позволяющие гибко реагировать на изменения спроса и конкуренции, в том числе динамическое и ценностно-ориентированное ценообразование.

Практическое занятие 7. Оценка эффективности и управленческих решений в электронном бизнесе

1. Какой показатель является базовым для принятия инвестиционного решения в электронном бизнесе с учётом временной стоимости денег?
А) Валовая прибыль
Б) NPV
В) Рентабельность продаж
Г) ARPU
Правильный ответ: Б

2. Какие показатели относятся к дисконтным методам оценки эффективности проектов электронного бизнеса?
А) NPV
Б) IRR
В) Срок окупаемости
Г) Валовая маржа
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между показателем и его управленческим назначением.

Показатели:
А) NPV
Б) IRR
В) PP
Г) PI

Назначение:
1. Оценка относительной эффективности инвестиций
2. Определение срока возврата вложенных средств
3. Оценка абсолютного экономического эффекта проекта
4. Определение предельной доходности проекта
Правильный ответ: А–3, Б–4, В–2, Г–1

4. Расположите этапы оценки эффективности проекта электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Принятие управленческого решения
Б) Формирование прогнозных денежных потоков
В) Расчёт показателей эффективности
Г) Определение ставки дисконтирования
Правильная последовательность: Б → Г → В → А
Сначала формируются денежные потоки, затем выбирается ставка дисконтирования, после чего рассчитываются показатели и принимается решение.

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам оценки эффективности проекта электронного бизнеса.
Эталон ответа: Проект электронного бизнеса является экономически целесообразным при положительном значении NPV и превышении IRR над ставкой дисконтирования. В этом случае проект обеспечивает прирост стоимости и может быть рекомендован к реализации. При отрицательных значениях показателей требуется корректировка параметров проекта или отказ от инвестирования.

Практическое занятие 8. Анализ рисков электронного бизнеса и оценка их экономических последствий

1. Какой риск непосредственно связан с возможностью нарушения платёжеспособности электронного бизнеса?
А) Рыночный риск
Б) Финансовый риск
В) Операционный риск
Г) Репутационный риск
Правильный ответ: Б

2. Какие риски относятся к ключевым для электронного бизнеса?
А) Финансовые риски
Б) Операционные риски
В) Риски физического износа оборудования
Г) Риски сезонных поставок сырья
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между видом риска и его экономическим проявлением.
Виды рисков:
А) Финансовый риск
Б) Операционный риск
В) Рыночный риск
Г) Технологический риск

Экономическое проявление:
1. Сбои в работе цифровой платформы
2. Снижение выручки из-за изменения спроса
3. Невозможность своевременного выполнения финансовых обязательств
4. Нарушение бизнес-процессов
Правильный ответ: А–3, Б–4, В–2, Г–1

4. Расположите этапы управления рисками электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Разработка мероприятий по снижению рисков
Б) Идентификация рисков
В) Мониторинг и контроль рисков
Г) Оценка вероятности и последствий рисков
Правильная последовательность: Б → Г → А → В
Сначала выявляются риски, затем оцениваются их параметры, после чего разрабатываются меры реагирования и осуществляется контроль.

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам анализа рисков электронного бизнеса.

Эталон ответа: Анализ рисков позволяет выявить наиболее уязвимые элементы бизнес-модели электронного бизнеса и определить приоритетные направления риск-менеджмента. Снижение финансовых и операционных рисков способствует повышению устойчивости бизнеса и снижению вероятности негативных экономических последствий.

Практическое занятие 9. Оценка экономической устойчивости электронного бизнеса и сценарный анализ

1. Что в наибольшей степени характеризует экономическую устойчивость электронного бизнеса?
А) Рост выручки в краткосрочном периоде
Б) Способность поддерживать положительные денежные потоки в различных условиях
В) Увеличение численности персонала
Г) Расширение ассортимента услуг
Правильный ответ: Б

2. Какие показатели используются при оценке экономической устойчивости электронного бизнеса?
А) Денежный поток
Б) Маржинальность
В) Количество офисных помещений
Г) Численность вспомогательного персонала
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между элементом устойчивости и его экономическим содержанием.
Элементы устойчивости:
А) Финансовая устойчивость
Б) Операционная устойчивость
В) Рыночная устойчивость
Г) Стратегическая устойчивость

Экономическое содержание:
1. Способность адаптироваться к долгосрочным изменениям внешней среды
2. Способность поддерживать платёжеспособность и стабильные денежные потоки
3. Способность сохранять позиции на рынке
4. Способность обеспечивать бесперебойность бизнес-процессов
Правильный ответ: А–2, Б–4, В–3, Г–1

4. Расположите этапы проведения сценарного анализа электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Разработка управленческих решений
Б) Формирование альтернативных сценариев
В) Оценка влияния сценариев на ключевые показатели
Г) Определение исходных допущений
Правильная последовательность: Г → Б → В → А
Сначала задаются допущения, затем формируются сценарии, оцениваются их последствия и принимаются управленческие решения.

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам сценарного анализа электронного бизнеса.
Эталон ответа: Сценарный анализ позволяет оценить устойчивость электронного бизнеса при различных вариантах развития внешней среды. На его основе выявляются уязвимые элементы бизнес-модели и разрабатываются управленческие решения, направленные на снижение рисков и поддержание финансовой устойчивости.

Практическое занятие 10.Оценка инвестиционной привлекательности электронного бизнеса

1. Какой показатель используется для оценки абсолютного экономического эффекта инвестиционного проекта электронного бизнеса?
А) IRR
Б) NPV
В) PP
Г) ARPU
Правильный ответ: Б

2. Какие факторы непосредственно влияют на инвестиционную привлекательность электронного бизнеса?
А) Уровень доходности проекта
Б) Уровень инвестиционных рисков
В) Количество офисов компании
Г) Численность административного персонала
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между показателем инвестиционной оценки и его назначением.
Показатели:
А) NPV
Б) IRR
В) PP
Г) PI

Назначение:
1. Оценка относительной эффективности инвестиций
2. Определение предельной доходности проекта
3. Определение срока возврата инвестиций
4. Оценка абсолютного экономического эффекта
Правильный ответ: А–4, Б–2, В–3, Г–1

4. Расположите этапы оценки инвестиционной привлекательности электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Принятие инвестиционного решения
Б) Формирование прогнозных денежных потоков
В) Расчёт показателей эффективности
Г) Определение ставки дисконтирования
Правильная последовательность: Б → Г → В → А
Сначала прогнозируются денежные потоки, затем определяется ставка дисконтирования, после чего рассчитываются показатели и принимается инвестиционное решение.

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам оценки инвестиционной привлекательности электронного бизнеса.
Эталон ответа: Инвестиционная привлекательность электронного бизнеса подтверждается при положительном значении NPV и превышении IRR над ставкой дисконтирования. В этом случае проект обеспечивает прирост стоимости и может быть рекомендован к реализации.

Практическое занятие 11. Управленческие решения в электронном бизнесе на основе экономических показателей

1. Какой показатель является ключевым при выборе управленческого решения о масштабировании электронного бизнеса?
А) Выручка
Б) LTV/CAC
В) Численность персонала
Г) Объём офисных площадей
Правильный ответ: Б

2. Какие показатели используются при обосновании управленческих решений в электронном бизнесе?

А) Маржинальность
Б) Денежный поток
В) Количество подразделений
Г) Площадь складских помещений
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между экономическим показателем и управленческим решением.
Показатели:
А) LTV/CAC
Б) Маржинальность
В) Денежный поток
Г) NPV

Управленческие решения:
1. Решение о масштабировании
2. Корректировка ценовой политики
3. Обеспечение платёжеспособности
4. Принятие инвестиционного проекта
Правильный ответ: А–1, Б–2, В–3, Г–4

4. Расположите этапы принятия управленческого решения в электронном бизнесе в правильной последовательности.
А) Реализация управленческого решения
Б) Анализ экономических показателей
В) Формирование альтернативных решений
Г) Оценка последствий альтернатив
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Сначала анализируются показатели, затем формируются альтернативы, оцениваются их последствия и принимается решение.

5. Сформулируйте управленческий вывод на основе анализа экономических показателей электронного бизнеса.
Эталон ответа: Анализ экономических показателей позволяет выбрать управленческие решения, обеспечивающие рост эффективности и устойчивости электронного бизнеса. Положительные значения маржинальности, денежных потоков и показателей unit-экономики свидетельствуют о целесообразности масштабирования и инвестиционного развития.

Практическое занятие 12. Комплексная оценка эффективности электронного бизнеса

1. Какова основная цель комплексной оценки эффективности электронного бизнеса?
А) Определение бухгалтерской прибыли
Б) Оценка отдельных финансовых коэффициентов
В) Формирование целостного вывода о результативности и устойчивости бизнеса
Г) Контроль выполнения операционных регламентов
Правильный ответ: В

2. Какие группы показателей используются при комплексной оценке эффективности электронного бизнеса?
А) Финансовые показатели
Б) Операционные показатели
В) Количество сотрудников
Г) Площадь офисных помещений
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между группой показателей и оцениваемым аспектом деятельности электронного бизнеса.
Группы показателей:
А) Финансовые
Б) Операционные
В) Рыночные
Г) Риск-показатели

Оцениваемый аспект:
1. Эффективность внутренних бизнес-процессов
2. Устойчивость денежных потоков и доходность
3. Позиции бизнеса на рынке
4. Вероятность негативных отклонений от плановых результатов
Правильный ответ: А–2, Б–1, В–3, Г–4

4. Расположите этапы проведения комплексной оценки эффективности электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Формирование итогового управленческого вывода
Б) Анализ финансовых показателей
В) Оценка операционных и рыночных показателей
Г) Анализ рисков
Правильная последовательность: Б → В → Г → А
Комплексная оценка начинается с финансового анализа, затем дополняется операционными и рыночными показателями, после чего учитываются риски и формируется итоговый вывод.

5. Сформулируйте управленческий вывод по результатам комплексной оценки эффективности электронного бизнеса.
Эталон ответа: Комплексная оценка эффективности позволяет определить устойчивость и результативность электронного бизнеса с учётом финансовых, операционных и рыночных факторов. Полученные результаты служат основой для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности и снижение рисков.

Практическое занятие 13. Формирование управленческих рекомендаций по развитию электронного бизнеса

1. Какова основная цель формирования управленческих рекомендаций в электронном бизнесе?
А) Повышение формальной отчётности
Б) Оптимизация документооборота
В) Повышение экономической устойчивости и эффективности бизнеса
Г) Увеличение численности персонала
Правильный ответ: В

2. Какие элементы должны быть положены в основу управленческих рекомендаций по развитию электронного бизнеса?
А) Результаты экономического анализа
Б) Оценка рисков
В) Личное мнение руководителя
Г) Традиции корпоративной культуры
Правильные ответы: А, Б

3. Установите соответствие между направлением управленческих рекомендаций и их экономическим эффектом.
Направление рекомендаций:
А) Оптимизация затрат
Б) Корректировка доходной модели
В) Управление рисками
Г) Масштабирование бизнеса

Экономический эффект:
1. Снижение вероятности негативных отклонений
2. Рост маржинальности
3. Повышение устойчивости выручки
4. Увеличение совокупного экономического эффекта
Правильный ответ: А–2, Б–3, В–1, Г–4

4. Расположите этапы разработки управленческих рекомендаций по развитию электронного бизнеса в правильной последовательности.
А) Формирование управленческих рекомендаций
Б) Анализ текущего состояния бизнеса
В) Оценка последствий предлагаемых решений
Г) Определение проблемных зон и резервов роста
Правильная последовательность: Б → Г → В → А
Сначала анализируется текущее состояние бизнеса, затем выявляются проблемные зоны, оцениваются последствия решений и формируются рекомендации.

5. Сформулируйте итоговый управленческий вывод по результатам анализа электронного бизнеса.
Эталон ответа: Итоговый управленческий вывод должен отражать текущее экономическое состояние электронного бизнеса, ключевые риски и резервы роста. На его основе формируются рекомендации, направленные на повышение эффективности, устойчивости и долгосрочного развития бизнес-модели.

Задачи

Задача 1.
Электронная платформа за месяц понесла следующие затраты (тыс. руб.):
– поддержка IT-инфраструктуры — 420
– онлайн-маркетинг — 360
– административные расходы — 220
– переменные затраты на обслуживание пользователей — 18 руб. на пользователя.
За месяц обслужено 25 000 пользователей.
Требуется:
- определить общую сумму затрат;
- рассчитать долю постоянных и переменных затрат;
- сделать вывод о характере затратной структуры.

Задача 2.
Маркетинговые расходы за период составили 540 000 руб.
Привлечено 1 800 клиентов.
Средний ежемесячный доход с клиента — 1 200 руб.
Средний срок жизни клиента — 14 месяцев.
Требуется:
- рассчитать CAC;
- рассчитать LTV;
- оценить экономическую целесообразность масштабирования.

Задача 3.
Доля постоянных затрат электронного бизнеса составляет 68 %, переменных — 32 %.
Выручка — 6,4 млн руб., маржинальность — 38 %.
Требуется:
- рассчитать валовую прибыль;
- оценить влияние высокой доли постоянных затрат на финансовый результат;
- сделать управленческий вывод.

Задача 4.
Платформа рассматривает переход с рекламной модели на подписочную.
Текущая рекламная выручка — 3,2 млн руб./мес.
Ожидаемая подписка — 890 руб./мес., прогноз платящих пользователей — 4 500.
Требуется:

- рассчитать прогнозную выручку по подписочной модели;
- сравнить модели по объёму дохода;
- сделать экономический вывод.

Задача 5.
Выручка электронного сервиса за месяц — 7,5 млн руб.
Переменные затраты — 2,85 млн руб.
Требуется:
- рассчитать валовую прибыль;
- определить маржинальность;
- оценить эффективность текущей модели.

Задача 6.
Себестоимость услуги — 410 руб.
Целевая маржинальность — 45 %.
Анализ спроса показывает, что при цене выше 850 руб. спрос снижается на 18 %.
Требуется:
- рассчитать цену на основе издержек;
- оценить допустимость данной цены с учётом спроса;
- предложить управленческое решение.

Задача 7.
Инвестиции в проект — 9 млн руб.
Ожидаемые денежные потоки (млн руб.):
1 год — 2,8
2 год — 3,1
3 год — 3,6
Ставка дисконтирования — 14 %.
Требуется:
- рассчитать NPV;
- сделать вывод о целесообразности проекта.

Задача 8.
Вероятность технологического сбоя — 12 %, потери при сбое — 4,5 млн руб.
Вероятность снижения спроса — 20 %, потери — 2,1 млн руб.
Требуется:
- рассчитать ожидаемые потери по каждому риску;
- определить приоритет управления рисками.

Задача 9.
Базовый сценарий выручки — 8,2 млн руб.
Оптимистичный — +18 %, пессимистичный — −22 %.
Постоянные затраты — 3,6 млн руб.
Требуется:
- рассчитать прибыль по каждому сценарию;
- оценить устойчивость бизнеса.

Задача 10.
Инвестиции — 12 млн руб.
NPV проекта = +2,4 млн руб.
IRR = 19 %, ставка дисконтирования = 13 %.
Требуется:
- интерпретировать показатели;
- сделать инвестиционный вывод.

Задача 11.
LTV = 21 600 руб., CAC = 8 400 руб.
Маржинальность — 34 %.
Требуется:
- рассчитать коэффициент LTV/CAC;
- оценить возможность масштабирования;
- предложить управленческое решение.

Задача 12.
Финансовая устойчивость — высокая,
операционная — средняя,
рыночная — высокая,
уровень рисков — умеренный.

Требуется:
- дать комплексную экономическую оценку;
- обосновать итоговый вывод.

Задача 13.
Маржинальность снизилась с 42 % до 31 %,
CAC вырос на 27 %,
выручка выросла на 9 %.
Требуется:
- проанализировать причины изменения показателей;
- сформулировать управленческие рекомендации по развитию электронного бизнеса.

5.2. Темы курсовых работ (проектов)

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

5.3. Фонд оценочных средств

см. Приложения

5.4. Перечень видов оценочных средств

Тестовые задания закрытого типа
Теоретические вопросы
Расчётные задачи
Аналитические задания
Ситуационные и кейсовые задания
Интеграционные задания
Шкалы оценивания оценочных средств текущего и рубежного контроля в Приложении

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов/Л.П.Гаврилов. – 3-е изд., доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019	https://mx3.urait.ru/uploads/pdf_review/43FC0533-6E6B-
Э2	Цифровая экономика и электронный бизнес: Учебное пособие/С.А.Борисов, С.Г.Захарова, Е.Н.Лапшина; Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – Н.Новгород: ООО «Печатная Мастерская РАДОНЕЖ», 2019	http://www.iee.unn.ru/wp-content/uploads/
Э3	Дёмина А.В. Электронный бизнес: учебное пособие. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015	https://www.twirpx.org/file/3167229/

6.3. Перечень информационных и образовательных технологий

6.3.1 Компетентностно-ориентированные образовательные технологии

6.3.1.1	В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий: деловых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. Для проведения занятий используются формы и методы проведения активизирующие взаимодействия между преподавателем и студентами.
6.3.1.2	На лекциях по данной дисциплине рекомендуется применение основных таблиц, схем и рисунков, предусмотренных содержанием рабочей программы, компьютерных презентаций и т. д.
6.3.1.3	Семинарскими занятиями предусматривается сочетание индивидуальных и групповых форм работы, выполнение практических заданий с использованием кейс-метода, методов развития технического творческого мышления личности и др.
6.3.1.4	При подготовке и проведении практических занятий по дисциплине предполагается сочетание теоретических и практических методов исследования обучающихся на основе принципов преемственности, интеграции и практического применения

6.3.2 Перечень информационных справочных систем и программного обеспечения

6.3.2.1	Информационный центр "Токтом" www.toktom.kg
6.3.2.2	Научная электронная библиотека.. http://elibrary.ru/
6.3.2.3	Научная электронная библиотека КРСУ. Режим доступа:http://www.lib.krsu.edu.kg
6.3.2.4	Электронно-библиотечная система «ZNANIUM.COM». Режим доступа: http://www.znanium.com/
6.3.2.5	Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы.
6.3.2.6	Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» (адрес доступа: http://www.consultant.ru)
6.3.2.7	Международный валютный фонд http://www.imf.org
6.3.2.8	Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ: http://www.gks.ru

6.3.2.9	Официальный сайт национального статистического комитета КР: http://www.stat.kg
6.3.2.10	Всем, кто учится.Образовательные ресурсы Интернета Режим доступа: http://www.alleng.ru/edu/manag3.htm
6.3.2.11	Портал студентов Академии МУБиНТ.Режим доступа: http://portal.mubint.ru/library/Pages/default.aspx
6.3.2.12	Портал студентов Академии МУБиНТ.Режим доступа: http://connect.mubint.ru/p39757902/
6.3.2.13	ВУнивере.ру. Учебные материалы для студентов.Режим доступа: http://vunivere.ru/category3/section19/subject462

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Лекционная аудитория на 25 посадочных мест
7.2	Аудитория для семинарских занятий на 25 посадочных мест
7.3	Компьютерный класс для проведения практических занятий, выполнения самостоятельной работы и просмотра фото-, аудио-, мультимедия, видео-материалов
7.4	Проектор
7.5	Настенный экран

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технологическая карта дисциплины:
Модуль 1. Затратная структура и экономическая организация электронного бизнеса
Текущий контроль (3–5 баллов) включает:
– решение расчётных задач по unit-экономике;
– анализ структуры затрат цифровой компании;
– участие в аналитическом разборе кейса.
Рубежный контроль (7–12 баллов) включает:
– тестовые задания;
– аналитический вопрос;
– расчётную задачу.
Модуль 2. Доходные модели и ценообразование в электронном бизнесе
Текущий контроль (3–5 баллов) включает:
– расчёт выручки и маржинальности;
– моделирование изменений доходной модели;
– мини-кейс с управленческим выводом.
Рубежный контроль (7–12 баллов) включает:
– тестовые задания;
– аналитический вопрос;
– расчётную задачу.
Модуль 3. Оценка экономической эффективности проектов электронного бизнеса
Текущий контроль (3–6 баллов) включает:
– расчёт NPV, IRR, PI;
– анализ инвестиционной привлекательности проекта.
Рубежный контроль (7–12 баллов) включает:
– тестовые задания;
– аналитический вопрос;
– расчётную задачу.
Модуль 4. Риски и финансовая устойчивость электронного бизнеса
Текущий контроль (3–6 баллов) включает:
– расчёт показателей устойчивости;
– сценарный анализ;
– оценку рисков цифрового проекта.
Рубежный контроль (7–12 баллов) включает:
– тестовые задания;
– аналитический вопрос;
– расчётную задачу.
Итоги семестра
Суммарное количество баллов за текущий и рубежный контроль по всем модулям — от 40 до 70 баллов.
Промежуточная аттестация (зачёт с оценкой)
Промежуточный контроль проводится в форме письменного зачёта по экзаменационным билетам.
Каждый билет включает:
– теоретический вопрос;
– расчётную задачу;
– аналитико-управленческое задание (ситуационную задачу).
Диапазон баллов — от 20 до 30.
Минимальный порог для получения положительной оценки по промежуточной аттестации — 20 баллов.
Формирование итоговой оценки
Итоговая оценка по дисциплине формируется как сумма баллов, набранных в течение семестра (до 70 баллов), и баллов,

полученных на промежуточной аттестации (до 30 баллов).
Перевод итоговых баллов (0–100) в оценку осуществляется по установленной шкале университета.

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции
В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к практическим занятиям
При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течении практического занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем, что зачитывается как текущая работа студента и оценивается по соответствующим критериям.

Подготовка к контрольным мероприятиям
Текущий контроль осуществляется в виде устных, тестовых опросов по теории, коллоквиумов и контрольной работы. При подготовке к опросу студенты должны освоить теоретический материал по блокам тем, выносимых на этот опрос. При подготовке к аудиторной контрольной работе студентам необходимо повторить материал лекционных и практических занятий по отмеченным преподавателям темам. Подготовка к коллоквиуму требует от студента не только повторения пройденного материала на аудиторных занятиях, но поиска и анализа материала, выданного на самостоятельное изучение.