



УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом Высшей школы
сервиса
Протокол № 6 от «30» октября
2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.3 МОДЕЛИ И КОНЦЕПЦИИ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы *бакалавриата*

по направлению подготовки: *43.03.01 Сервис*

на направленность (профиль): *Цифровые сервисы для бизнеса*

Квалификация: *бакалавр*

Год начала подготовки 2024

Разработчик:

должность	ученая степень и звание, ФИО
Доцент, высшей школы сервиса	<i>к.э.н., доцент Соколова А.П.</i>
Доцент, высшей школы сервиса	<i>к.т.н., доцент Деменев А.В.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Доцент Высшей школы сервиса</i>	<i>к. т. н., доцент Деменев А. В.</i>



1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина Б1.В.3 «Модели и концепции цифрового предприятия» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с базовыми принципами теоретических и практических основ организации цифровой предпринимательской деятельности, организации и ведения бизнеса в современных экономических условиях.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК-8 Способен руководить разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии; в части индикаторов достижения компетенции ПК-8.1. (Анализирует методы и технологии разработки и внедрения цифровых сервисов на предприятии), ПК-8.2. (Выполняет сбор, обработку, анализ и систематизацию информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии), ПК-8.3. (Осуществляет руководство разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии).

Общая трудоемкость освоения дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия» составляет 12 зачетных единиц, 432 часа, продолжительностью три семестра на 2,3 курсах (4,5,6 семестры) для очной формы и на 3,4 курсах (5,6,7 семестры) для заочной формы обучения и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекция с мультимедийными презентациями, практические занятия в форме интерактивного практического занятия с использованием компьютерной техники, самостоятельная работа обучающихся.

Программой дисциплины для очной формы обучения предусмотрены лекционные занятия – 84 часов, практические работы – 126 часов, самостоятельная работа студента – 210 часов, консультации – 6 часов и промежуточная аттестация – 6 часов.

Программой дисциплины для заочной формы обучения предусмотрены лекционные занятия – 18 часов, практические работы – 28 часов, самостоятельная работа студента – 374 часов, консультации – 6 часов и промежуточная аттестация – 6 часов.

Целью изучения дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия» является изучение теоретических и практических основ применения цифровых сервисов в организации предпринимательской деятельности, организации и ведения бизнеса в современных экономических условиях.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме тестов и защиты практических работ, контроль выполнения самостоятельной работы в форме доклада с презентацией, промежуточная аттестация в форме зачета в 4 семестре и экзаменов в 5,6 семестрах для очной формы обучения; в форме зачетов в 5 семестре и экзаменов в 6,7 семестрах для заочной формы обучения.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения	Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции)
---------	--	---



	компетенции	
1.	ПК-8	Способен руководить разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии в части: ПК-8.1. Анализирует методы и технологии разработки и внедрения цифровых сервисов на предприятии ПК-8.2. Выполняет сбор, обработку, анализ и систематизацию информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии ПК-8.3. Осуществляет руководство разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина Б1.В.3 «Модели и концепции цифрового предприятия» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

В результате изучения дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия» студенты должны:

Изучение дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия» должно способствовать развитию основных профессиональных компетенций, необходимых для изучения последующих дисциплин основной образовательной программы бакалавриата, 43.03.01. «Сервис», профилю «Цифровые сервисы для бизнеса».

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, полученных в предшествующих дисциплинах: «Маркетинг», «Менеджмент», «Экономика и предпринимательство», «Системный анализ в сервисе».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при выполнении выпускной квалификационной работы и получении новых знаний по дисциплинам: «Цифровой мониторинг в профессиональной деятельности», «Управление цифровой инфраструктурой предприятия», «Организационно-управленческая практика».

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Очная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 12 зачетных единиц / 432 акад. часа.

№ п/п	Виды учебной деятельности	Семестры			
		Всего	4	5	6
1	Контактная работа обучающихся	210	52	70	88
	в том числе:	-	-	-	-
1.1.	Занятия лекционного типа	84	16	34	34
1.2.	Занятия семинарского типа, в том числе:	126	36	36	54
	Семинары				

	Лабораторные работы				
	Практические занятия	180	36	36	54
1.3.	Консультации	6	2	2	2
1.4.	Промежуточная аттестация				
2.	Самостоятельная работа	210	52	70	88
3.	Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	6	зачет	экзамен	экзамен
			2	2	2
4	Общая трудоемкость час	432	108	144	180
	з.е.	12	3	4	5

Заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 12 зачетных единиц / 432 акад. часа.

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры		
			5	6	7
1	Контактная работа обучающихся	58	16	20	22
	в том числе:	-	-	-	-
1.1.	Занятия лекционного типа	18	4	6	8
1.2.	Занятия семинарского типа, в том числе:	28	8	10	10
	Семинары				
	Лабораторные работы				
	Практические занятия	28	8	10	10
1.3.	Консультации	6	2	2	2
1.4.	Промежуточная аттестация				
2.	Самостоятельная работа	374	92	124	158
3.	Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	6	зачет	экзамен	экзамен
			2	2	2
4	Общая трудоемкость час	432	108	144	180
	з.е.	12	3	4	5

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Разделы (блоки) дисциплины и виды занятий

Для очной формы обучения:

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академические часы	Форма проведения консультации	СРО, академические часы	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа,	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академические часы	Форма проведения практического занятия				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	Тема 1. Предпосылки и суть цифровой трансформации. Четвертая промышленная революция. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики. Концепция цифровой бизнес-модели. Цифровые угрозы и возможности. Цифровое конкурентное преимущество. Цифровые и нецифровые отрасли. Ключевые индустриальные тренды, ведущие к цифровой трансформации. Примеры цифровизации различных отраслей. Влияние информационной экономики на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).	2	Традиционная лекция	4	Практическая работа			6	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Тема 2. Современные технологии цифровой трансформации бизнеса: облачные вычисления и сервисы, искусственный интеллект, машинное обучение, интернет	2	Лекция-дискуссия	4					

		<p>вещей, цифровые двойники, анализ больших данных, BlockChain и др. Подходы к выбору технологий и решений.</p> <p>Тема 3. Подготовка и проведение проектов цифровой трансформации в компаниях. Согласование взаимодействия бизнеса и ИТ. Постановка целей и планирование, особенности управления проектами цифровой трансформации, определение ключевых факторов успеха проектов и их мониторинг, возможные риски проектов и способы их преодоления. Роль лидера, управление изменениями.</p> <p>Тема 4. Бизнес-модели и направления электронного бизнеса: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.</p>	2	Традиционная лекция	4					
			2	Лекция-дискуссия	4					
		Контрольная точка 1				тестирование				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	Тема 5. Модели потребительской ценности на В2С рынках Концепции и системы управления ИТ-инфраструктурой предприятия. Эволюция определения понятия модели бизнеса от цепочки ценности М. Портера до модели бизнеса А. Остервальдера. Структура модели бизнеса:	2	Традиционная лекция	4	Практическая работа			6	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием

		<p>потребительские сегменты, ценностные предложения, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, потоки доходов, ключевые виды деятельности, ключевые ресурсы, ключевые партнеры, структура издержек. Трансформация моделей бизнеса в банках и страховых компаниях. Трансформация моделей деятельности университетов.</p> <p>Тема 6. Основы процессного управления ИТ. Передовые методы организации работы ИТ-служб. Библиотека мирового передового опыта ITIL (IT Infrastructure Library). Обеспечение прозрачности инвестиций в ИТ-инфраструктуру. Примеры систем управления. MOF - Microsoft Operations Framework. Интерпретация сервисного подхода к управлению ИТ от Микрософт - составные части, отличия от ITIL, преимущества и недостатки.</p>	2	Традиционная лекция	4					м ЭБС.
		Контрольная точка 2				тестирование				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	<p>Тема 7. Поведение потребителей на В2С рынках. Финансы стартапа в В2С: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта. Метод маркетинг-микс на промышленных рынках. Трансформация метода маркетинг-микс в метод взаимодействия. Построение оптимальной ИТ-инфраструктуры предприятия на основе бизнес-стратегии предприятия. Цели и задачи упорядочения процессов управления ИТ-ресурсами. Внутренние и внешние факторы, влияющие на процессы управления ИТ-ресурсами.</p>	2	Лекция-дискуссия	10	Практическая работа			6	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		Практические примеры проектов по разработке ИТ-стратегии. Эталонная модель управления ИТ-услугами Hewlett-Packard (IT Service Management Reference Model - ITSM). Примеры моделей бизнеса: IKEA, Linux, Google, Яндекс, Facebook, LinkedIn, Coursera, VISA. Преимущества моделей.								
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	Тема 8. Управление взаимоотношениями с покупателями на В2С рынках. Клиентоориентированные модели бизнеса. CRM – эффективная современная стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. Формирование клиентской базы данных. Структура системы CRM и ее внедрение. Перспективы развития управления взаимоотношениями с клиентами. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы. Электронная витрина предприятий электронной коммерции. SMM-маркетинг. Маркетинговая концепция 4P/4C/7C в SMM.	2	Традиционная лекция	10	Практическая работа			10	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
	Консультация студентов – 2 часа									
2/4	Промежуточная аттестация – зачет– 2 часа									

№	Наименование	Наименование тем лекций,	Виды учебных занятий и формы их проведения
---	--------------	--------------------------	--

	раздела	практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
3/5	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 1. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга. B2B рынки: характеристики, особенности развития. Типы электронных рынков B2B. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга.	2	Традиционная лекция	2	Практическая работа			2	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Тема 2. Маркетинг как инструмент развития сферы сервиса в условиях рыночной экономики: понятие сущности маркетинга, маркетинговая стратегия, система маркетинга, ее особенности в сфере сервиса, исследования рынка услуг, политика цен, маркетинговый контроль, организация и деятельность маркетинговой службы в сфере сервиса, маркетинговая коммуникация, международный маркетинг, внешнеэкономический маркетинг, специфика маркетинга в сервисе. Особенности маркетинга различных видов ППТН.	2	Традиционная лекция	2				2	
		Тема 3. Типология продукции производственно-технического назначения. Особенности маркетинга продукции краткосрочного	2	Традиционная лекция	2				2	

		пользования и инвестиционных товаров.								
		Контрольная точка 1				Устный опрос				
3/5	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 4. Модели потребительской ценности на B2B рынках. Модель взаимодействия: основные элементы и их характеристика. Сетевой подход как развитие идей взаимодействия на промышленных рынках. Цепочка и сеть ценности. Бизнес – модель: ценностное предложение. Финансы стартапа в B2B: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта.	2	Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			2	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		Контрольная точка 2				тестирования				
3/5	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 5. Сущность взаимоотношений сектора B2B: техническая и социальная стороны взаимоотношений. Дистанции между партнерами. Виды инвестиций в отношения. Инвестиции: источники инвестиций, виды инвесторов, требования фондов, подготовка питча для инвесторов. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей, PR-стартап. Жизненный цикл отношений с покупателем. Тема 6. Поведение деловых покупателей. Виды деловых покупателей: промышленные компании, оптовые компании, институциональные покупатели,	2 4	Лекция-дискуссия Лекция-дискуссия	4 4	Практическая работа			4 4	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		<p>частные предприниматели. Сегментация промышленных покупателей. Макро- и микросегментация. Мотивы промышленных покупателей. Классификация моделей поведения промышленных покупателей. Модель «Сетка процесса покупки». Модель «покупательский центр». Сущность маркетинга взаимоотношений с промышленными покупателями. Роль транзакционных издержек в управлении взаимоотношениями с промышленными покупателями.</p> <p>Тема 7. Концепция управления портфелем покупателей: предпосылки, сущность, основные понятия. Структура портфеля покупателей. Критерии выделения ключевых покупателей. Процесс управления портфелем покупателей. Методы анализа портфеля покупателей: метод концентрации продаж, метод анализа динамики структуры портфеля покупателей, анализ выгодности покупателя, модель Кампбэла и Канингхэма</p>	4	Традиционн ая лекция	4				4	
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
3/5	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	<p>Тема 8. Управление взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями. Концептуальные основы управления проектами. Методология управления содержанием, стоимостью, качеством, рисками, жизненным циклом и</p>	4	Традиционн ая лекция	4	Практиче ская работа			4	Самостоятельно е изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием

	<p>ресурсами ИТ-проекта. Цифровые сервисы управления проектами и планирования: обзор и практическая значимость в проектной деятельности. Анализ и оценка эффективности проектов: методы и система показателей на практике. Этапы запуска проекта: идейная составляющая проекта, планирование (построение модели реализации) проекта.</p> <p>Тема 9. Инструменты цифрового предприятия: программное обеспечение электронного бизнеса. Создание и ведение веб-контента электронного бизнеса. Инструментальные средства разработки сайтов и системы управления контентом (CMS-системы). Главные элементы контент-модели, процессы по созданию и ведению контент – модели. Разработка иерархической структуры контент-модели. Способы реализации веб-контента. Инструментальные средства управления корпоративным контентом. Системы электронного документооборота.</p> <p>Тема 10. B2B Маркетинговая политика предприятия сферы сервиса. Понятие интегрированных маркетинговых коммуникаций. Основные преимущества маркетинговых коммуникаций в сети Интернет и их характеристика. Коммуникационная модель предприятия в сети Интернет</p>	4	Традиционная лекция	4				4	ЭБС
		4	Лекция-дискуссия	4				4	

		<p>на основе сайта. Интегрированные маркетинговые коммуникации в Интернете. Основные черты ИМК. Задачи и принципы ИМК. Управление ИМК.</p> <p>Тема 11. Информационные технологии сетевых и распределенных систем. Технологии открытых систем. Сетевые информационные технологии. Информационные технологии локальных вычислительных сетей. Web-технологии и их использование в корпоративных сетях организации. Обзор услуг Internet. Поисковые машины глобальных сетей. Гипертекстовые и мультимедийные информационные технологии. Распределенные ИС в сервисе. Электронная коммерция в сервисе и организация продаж в секторе B2B. Интернет-сайт как инструмент реализации маркетинговой стратегии в Интернете. Основные направления эволюции интернет-торговли. Омниканальная (интегрированная) модель.</p>	4	Лекция-дискуссия	4				4	
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
	Консультация студентов – 2 часа									
3/5	Промежуточная аттестация – экзамен – 2 часа									

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академ. часов	Форма проведения консультации	СРО, академ. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, академ. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академ. часов	Форма проведения практического занятия				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 1. Инновационное преобразование бизнес-моделей. Принципы создания бизнес-моделей. Структура инновационной бизнес-модели. Инструментарий моделирования: анализ бизнес- экосистемы, генерирование идей методом NABC, детализация бизнес-модели.	2	Традиционная лекция	4,5	Практическая работа			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 1				Контрольная работа				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 2. Концепция проектирования бизнес-моделей. Характерные особенности инновационных бизнес-моделей. Управление переменными, метод SMART/ Тема 3.50 инновационных шаблонов бизнес-моделей по О. Гассману	2 6	Традиционная лекция Традиционная лекция	4,5 9	Практическая работа			7 16	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.

		Контрольная точка 2				Устный опрос				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	<p>Тема 4. Agile-методы для цифрового предприятия Суть методологии Agile. Философия и ценности гибкого управления цифровым предприятием.</p> <p>Тема 5. Agile-команда Жизненный цикл команды. Стили лидерства в зависимости от стадии развития команды. Дисфункции в Agile-команде. Teaming в Agile. Стратегии решения конфликтов. Модель эскалации конфликтов</p> <p>Тема 6 Теория Scrum. Ценности, роли Scrum. События Scrum: спринт, планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта.</p> <p>Тема 7. Бэклог в Scrum Бэклог продукта: цель продукта, карта путешествий клиента и карта пользовательских историй Критерии хорошей пользовательской истории: виды пользовательских историй</p>	3	Традиционная лекция	4,5	Практическая работа			7	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
			3	Традиционная лекция	4,5				7	
			3	Традиционная лекция	4,5				7	
			3	Традиционная лекция	4,5				7	

		Критерии хорошей пользовательской истории: I.N.V.E.S.T. Оценка пользовательских историй для заинтересованных лиц								
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 8. Lean Startup История и суть Lean Startup. Этап Реализация (Build), Измерение (Measure), Обучение (Learn) Виды Минимально жизнеспособных продуктов (MVP). Виды разворотов, пример MVP	4	Лекция-дискуссия	6,5	Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов		9	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС	
		Тема 9. Тестирование бизнес-идей. Введение в тестирование. Работа с гипотезами. Работа с экспериментами. Каталог экспериментов и метрики успешности. Работа с доказательствами и инсайтами. Принятие решений. Управление процессом тестирования	4	Лекция-дискуссия	4,5		9			
		Тема 10 Гибридное проектное управление Модель SYNEFIN и различные подходы к	4	Традиционная лекция	7		12			

		<p>проектам Варианты гибридизации через неопределенные элементы и через уровни управления. Варианты гибридизации через факторы сложности и по этапам. Гибридизация через выбор актуальных инструментов.</p>								
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
3/6	Консультация студентов – 2 часа									
3/6	Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа									

Для заочной формы обучения:

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академические часы	Форма проведения консультации	СРО, академические часы	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа,	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академические часы	Форма проведения практического занятия				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	Тема 1. Предпосылки и суть цифровой трансформации. Четвертая промышленная революция. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики. Концепция цифровой бизнес-модели. Цифровые угрозы и возможности. Цифровое конкурентное преимущество. Цифровые и нецифровые отрасли. Ключевые индустриальные тренды, ведущие к цифровой трансформации. Примеры цифровизации различных отраслей. Влияние информационной экономики на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).	2	Традиционная лекция	4	Практическая работа			11,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Тема 2. Современные технологии цифровой трансформации бизнеса: облачные вычисления и сервисы, искусственный интеллект, машинное обучение, интернет вещей, цифровые двойники, анализ больших данных, Blockchain и др. Подходы к выбору технологий и решений.	2	Лекция-дискуссия	4			11,5		

		<p>Тема 3. Подготовка и проведение проектов цифровой трансформации в компаниях. Согласование взаимодействия бизнеса и ИТ. Постановка целей и планирование, особенности управления проектами цифровой трансформации, определение ключевых факторов успеха проектов и их мониторинг, возможные риски проектов и способы их преодоления. Роль лидера, управление изменениями.</p>	2	Традиционная лекция	4				11,5	
		<p>Тема 4. Бизнес-модели и направления цифрового бизнеса: целевая установка, критерии успеха, целевая аудитория, требования и приоритеты, партнерства, финансы. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.</p>	2	Лекция-дискуссия	4				11,5	
		Контрольная точка 1				тестирование				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	<p>Тема 5. Модели потребительской ценности на В2С рынках Концепции и системы управления ИТ-инфраструктурой предприятия. Эволюция определения понятия модели бизнеса от цепочки ценности М. Портера до модели бизнеса А. Остервальдера. Структура модели бизнеса: потребительские сегменты, ценностные предложения, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, потоки доходов, ключевые виды деятельности, ключевые</p>	2	Традиционная лекция	4	Практическая работа			11,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практической занятию с использованием ЭБС.

		<p>ресурсы, ключевые партнеры, структура издержек. Трансформация моделей бизнеса в банках и страховых компаниях. Трансформация моделей деятельности университетов.</p> <p>Тема 6. Основы процессного управления ИТ. Передовые методы организации работы ИТ-служб. Библиотека мирового передового опыта ITIL (IT Infrastructure Library). Обеспечение прозрачности инвестиций в ИТ-инфраструктуру. Примеры систем управления. MOF - Microsoft Operations Framework. Интерпретация сервисного подхода к управлению ИТ от Микрософт - составные части, отличия от ITIL, преимущества и недостатки.</p>	2	Традиционная лекция	4				11,5	
		Контрольная точка 2				тестирования				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	<p>Тема 7. Поведение потребителей на В2С рынках. Финансы стартапа в В2С: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта. Метод маркетинг-микс на промышленных рынках. Трансформация метода маркетинг-микс в метод взаимодействия. Построение оптимальной ИТ-инфраструктуры предприятия на основе бизнес-стратегии предприятия. Цели и задачи упорядочения процессов управления ИТ-ресурсами. Внутренние и внешние факторы, влияющие на процессы управления ИТ-ресурсами. Практические примеры проектов по разработке ИТ-стратегии. Эталонная модель управления ИТ-услугами Hewlett-Packard (IT Service Management</p>	2	Лекция-дискуссия	10	Практическая работа			11,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		Reference Model - ITSM). Примеры моделей бизнеса: IKEA, Linux, Google, Яндекс, Facebook, LinkedIn, Coursera, VISA. Преимущества моделей.								
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
2/4	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С	Тема 8. Управление взаимоотношениями с покупателями на В2С рынках. Клиентоориентированные модели бизнеса. CRM – эффективная современная стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. Формирование клиентской базы данных. Структура системы CRM и ее внедрение. Перспективы развития управления взаимоотношениями с клиентами. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы. Электронная витрина предприятий электронной коммерции. SMM-маркетинг. Маркетинговая концепция 4P/4C/7C в SMM.	2	Традиционная лекция	10	Практическая работа			11,5	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
Консультация студентов – 2 часа										
2/4	Промежуточная аттестация – зачет – 2 часа									

Номер курса/раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения				
		Контактная работа обучающихся с преподавателем	Конт	Форм	СР	Форма проведения

			Занятия лекционного типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, акад. часов	Форма проведения практического занятия				
3/6	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	<p>Тема 1. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга. B2B рынки: характеристики, особенности развития. Типы электронных рынков B2B. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга.</p> <p>Тема 2. Маркетинг как инструмент развития сферы сервиса в условиях рыночной экономики: понятие сущности маркетинга, маркетинговая стратегия, система маркетинга, ее особенности в сфере сервиса, исследования рынка услуг, политика цен, маркетинговый контроль, организация и деятельность маркетинговой службы в сфере сервиса, маркетинговая коммуникация, международный маркетинг, внешнеэкономический маркетинг, специфика маркетинга в сервисе.</p> <p>Тема 3. Особенности маркетинга различных видов ППТН. Типология продукции производственно-технического назначения. Особенности маркетинга продукции краткосрочного пользования и инвестиционных товаров.</p>	1	Традиционная лекция	1	Практическая работа			11	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
					1				11	
		Контрольная точка 1				Устный				

						опрос				
3/6	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 4. Модели потребительской ценности на B2B рынках. Модель взаимодействия: основные элементы и их характеристика. Сетевой подход как развитие идей взаимодействия на промышленных рынках. Цепочка и сеть ценности. Бизнес – модель: ценностное предложение. Финансы стартапа в B2B: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта.	1	Лекция-дискуссия	1	Практическая работа			11	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.
		Контрольная точка 2				тестирования				
3/6	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 5. Сущность взаимоотношений сектора B2B: техническая и социальная стороны взаимоотношений. Дистанции между партнерами. Виды инвестиций в отношения. Инвестиции: источники инвестиций, виды инвесторов, требования фондов, подготовка питча для инвесторов. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей, PR-стартап. Жизненный цикл отношений с покупателем. Тема 6. Поведение деловых покупателей. Виды деловых покупателей: промышленные компании, оптовые компании, институциональные покупатели, частные предприниматели. Сегментация промышленных покупателей. Макро- и микросегментация. Мотивы	2	Лекция-дискуссия Лекция-дискуссия	2	Практическая работа			11 11	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		<p>промышленных покупателей. Классификация моделей поведения промышленных покупателей. Модель «Сетка процесса покупки». Модель «покупательский центр». Сущность маркетинга взаимоотношений с промышленными покупателями. Роль транзакционных издержек в управлении взаимоотношениями с промышленными покупателями.</p> <p>Тема 7. Концепция управления портфелем покупателей: предпосылки, сущность, основные понятия. Структура портфеля покупателей. Критерии выделения ключевых покупателей. Процесс управления портфелем покупателей. Методы анализа портфеля покупателей: метод концентрации продаж, метод анализа динамики структуры портфеля покупателей, анализ выгодности покупателя, модель Кампбэла и Канингхэма</p>		Традиционная лекция					11	
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
3/6	Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B	Тема 8. Управление взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями. Концептуальные основы управления проектами. Методология управления содержанием, стоимостью, качеством, рисками, жизненным циклом и ресурсами ИТ-проекта. Цифровые сервисы управления проектами и планирования: обзор и практическая значимость в проектной деятельности.	2	Традиционная лекция	2	Практическая работа			11	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС

		<p>Анализ и оценка эффективности проектов: методы и система показателей на практике. Этапы запуска проекта: идейная составляющая проекта, целеполагание (постановка цели проекта по SMART), планирование (построение модели реализации) проекта.</p> <p>Тема 9. Инструменты цифрового предприятия: программное обеспечение электронного бизнеса. Создание и ведение веб-контента электронного бизнеса. Инструментальные средства разработки сайтов и системы управления контентом (CMS-системы). Главные элементы контент-модели, процессы по созданию и ведению контент – модели. Разработка иерархической структуры контент-модели. Способы реализации веб-контента. Инструментальные средства управления корпоративным контентом. Системы электронного документооборота.</p> <p>Тема 10. B2B Маркетинговая политика предприятия сферы сервиса. Понятие интегрированных маркетинговых коммуникаций. Основные преимущества маркетинговых коммуникаций в сети Интернет и их характеристика. Коммуникационная модель предприятия в сети Интернет на основе сайта. Интегрированные маркетинговые коммуникации в Интернете. Основные черты ИМК.</p>		Традиционная лекция					11	
				Лекция-дискуссия	2				12	

		<p>Задачи и принципы ИМК. Управление ИМК.</p> <p>Тема 11. Информационные технологии сетевых и распределенных систем. Технологии открытых систем. Сетевые информационные технологии. Web-технологии и их использование в корпоративных сетях организации. Обзор услуг Internet. Поисковые машины глобальных сетей. Гипертекстовые и мультимедийные информационные технологии. Распределенные ИС в сервисе. Электронная коммерция в сервисе и организация продаж в секторе B2B. Интернет-сайт как инструмент реализации маркетинговой стратегии в Интернете. Основные направления эволюции интернет-торговли. Омниканальная (интегрированная) модель.</p>		Лекция-дискуссия					12	
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
	Консультация студентов – 2 часа									
3/6	Промежуточная аттестация – экзамен – 2 часа									

Номер курса/ семестр	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, академ. часов	Форма проведения консультации	СРО, академ. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа, академ. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия, академ. часов	Форма проведения практического занятия				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 1. Инновационное преобразование бизнес-моделей. Принципы создания бизнес-моделей. Структура инновационной бизнес-модели. Инструментарий моделирования: анализ бизнес- экосистемы, генерирование идей методом NABC, детализация бизнес-модели.	1	Традиционная лекция	1	Практическая работа			16	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Контрольная точка 1				Контрольная работа				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 2. Концепция проектирования бизнес-моделей. Характерные особенности инновационных бизнес-моделей. Управление переменными, метод SMART Тема 3.50 инновационных шаблонов бизнес-моделей по О. Гассману	0,5 1	Традиционная лекция Традиционная лекция	1 1	Практическая работа			15 18	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС.

		Контрольная точка 2				Устный опрос				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	<p>Тема 4. Agile-методы для цифрового предприятия. Суть методологии Agile. Философия и ценности гибкого управления цифровым предприятием.</p> <p>Тема 5. Agile-команда Жизненный цикл команды. Стили лидерства в зависимости от стадии развития команды. Дисфункции в Agile-команде. Teaming в Agile. Стратегии решения конфликтов. Модель эскалации конфликтов</p> <p>Тема 6 Теория Scrum. Ценности, роли Scrum. События Scrum: спринт, планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта.</p> <p>Тема 7. Бэклог в Scrum Бэклог продукта: цель продукта, карта путешествий клиента и карта пользовательских историй Критерии хорошей пользовательской истории: виды пользовательских историй</p>	0,5	Традиционная лекция	1	Практическая работа			14	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
			1	Традиционная лекция	1			15		
			1	Традиционная лекция	1			16		
			1	Традиционная лекция	1			16		

		Критерии хорошей пользовательской истории: I.N.V.E.S.T. Оценка пользовательских историй для заинтересованных лиц								
		Контрольная точка 3				Устный опрос				
3/6	Инновационное моделирование цифрового предприятия	Тема 8. Lean Startup История и суть Lean Startup. Этап Реализация (Build), Измерение (Measure), Обучение (Learn) Виды Минимально жизнеспособных продуктов (MVP). Виды разворотов, пример MVP	0,5	Лекция-дискуссия	1	Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов			16	Самостоятельное изучение материала, подготовка к практическому занятию с использованием ЭБС
		Тема 9. Тестирование бизнес-идей Введение в тестирование. Работа с гипотезами. Работа с экспериментами. Каталог экспериментов и метрики успешности. Работа с доказательствами и инсайтами. Принятие решений. Управление процессом тестирования	0,5	Лекция-дискуссия	1				18	
		Тема 10 Гибридное проектное управление Модель SYNEFIN и различные подходы к	1	Традиционная лекция	1				14	

		<p>проектам Варианты гибридизации через неопределенные элементы и через уровни управления. Варианты гибридизации через факторы сложности и по этапам. Гибридизация через выбор актуальных инструментов.</p>								
		Контрольная точка 4				Устный опрос				
3/6	Консультация студентов – 2 часа									
3/6	Промежуточная аттестация –экзамен– 2 часа									

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Перечень тем самостоятельной работы обучающихся на очной/заочной форме (210/374 часов)

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1.	Предпосылки и суть цифровой трансформации (13/17,5 часов)	Основная литература 1. Агеев, Ю. Д. Проектные методологии управления: Agile и Scrum : учеб. пособие / Ю.Д. Агеев, Ю.А. Кавин, И.С. Павловский [и др.]. — Москва : Аспект Пресс, 2018. - 160 с. — (Цифровые модели бизнеса). - ISBN 978-5-7567-0982-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1039442 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке. 2. Аппело, Ю. Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами : практическое руководство / Ю. Аппело. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 534 с. - ISBN 978-5-9614-6361-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1911035 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке. 3. Гасман, О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гасман О., Франкенбергер К., Шик М. - Москва : Альпина Пабл., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-5665-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/912217 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке. 4. Кетько Н. В., Копылов А. В., Скитер Н. Н. - Электронный бизнес: учебное пособие - Волгоград: ВолгГТУ, 2020. https://e.lanbook.com/book/15720 5. Магретта, Д. Трансформация бизнес-модели : научно-популярное издание / . - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 170 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). - ISBN 978-5-9614-3999-1. - Текст :
2.	Современные технологии цифровой трансформации бизнеса В2С (13/17,5 часов)	
3.	Особенности управления проектами цифровой трансформации В2С (13/17,5 часов)	
4.	Бизнес-модели и направления цифрового бизнеса В2С (13/17,5 часов)	
5.	Модели потребительской ценности на В2С рынках (13/17,5 часов)	
6.	Основы процессного управления ИТ (13/17,5 часов)	
7.	Поведение потребителей на В2С рынках. (13/21,5 часов)	
8.	Управление взаимоотношениями с покупателями на В2С рынках (13/21,5 часов)	
9.	Сущность маркетинга В2В и промышленного маркетинга (13/13 часов)	
10.	Маркетинг как инструмент развития сферы сервиса в условиях рыночной экономики (13/11 часов)	
11.	Особенности маркетинга различных видов ППТН (13/12 часов)	
12.	Модели потребительской ценности на В2В рынках (13/13 часов)	
13.	Сущность взаимоотношений сектора В2В: виды инвестиций в отношения (13/15 часов)	
14.	Поведение деловых покупателей (13/11 часов)	
15.	Концепция управления портфелем покупателей (13/11 часов)	
16.	Управление взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями: концептуальные основы управления проектами (22/15 часов)	



17.	Инструменты цифрового предприятия: программное обеспечение электронного бизнеса (13/11 часов)	электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1841901 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
18.	B2B Маркетинговая политика предприятия сферы сервиса (13/14 часов)	6. Моделирование бизнес-процессов: управленческие аспекты : монография / М. С. Санталова, А. В. Борщева, И. Л. Гладиллина, И. В. Соклакова [и др.] ; под науч. ред. М. С. Санталовой. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 222 с. - ISBN 978-5-394-05802-8. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2133546 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
19.	Информационные технологии сетевых и распределенных систем (13/12 часов)	7. Назарова, О. Б. Моделирование бизнес-процессов : учебно-методический комплекс / О. Б. Назарова, О. Е. Масленникова. - 3-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2023. - 261 с. - ISBN 978-5-9765-3700-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2091324 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
20.	Инновационное преобразование бизнес-моделей. (7/16 часов)	8. О цифровой трансформации и цифровизации Кирюшин С., Борисов Е., Кравченко А., Аз-зари Х., Ананьин В., Болотюк Д., Буглов Г., Бузина Ю. В., Валиев Р., Вахмянин И., Гаркуша Н., Определенов В. В. 2020 https://publications.hse.ru/books/449105780
21.	Концепция проектирования бизнес-моделей. (7/15 часов)	9. Сергеев Л. И., Юданова А.Л. Цифровая экономика : учебник для вузов / под редакцией Л. И. Сергеева. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — С. 326. Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].— URL: https://urait.ru/bcode/477012/p.326
22.	50 инновационных шаблонов бизнес-моделей по О. Гассману (16/18 часов)	10. Хейг П. - Управленческие концепции и бизнес-модели: полное руководство: практическое руководство - Москва: Альпина Паблицер, 2019. http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570347
23.	Agile-методы для цифрового предприятия.. (7/14 часов)	11. Цифровая трансформация бизнеса. - Питер Вайл, Стефани Ворнер
24.	Agile-команда (7/15 часов)	
25.	Теория Scrum. (7/16 часов)	
26.	Бэклог в Scrum (7/16 часов)	
27.	Lean Startup (9/16 часов)	
28.	Тестирование бизнес-идей. (9/18 часов)	
29.	Гибридное проектное управление (12/14 часов)	

		<p>2019.https://www.alpinabook.ru/catalog/book-537561/?utm_source=blog_tt</p> <p>12..Швабер, К. Гибкое управление: Как перевести всю компанию на скрам : практическое руководство / К. Швабер. - Москва : Альпина Паблишер, 2023. - 220 с. - (Серия «Гибкие методы управления»). - ISBN 978-5-9614-7745-0. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2141013 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.</p> <p>13.Шеер, А. Индустрия 4.0 : от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов : учебник / А. В. Шеер ; пер. с англ. О. А. Виниченко, Д. В. Стефановского ; под науч. ред. Д. В. Стефановского. - Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. - 72 с. - (Академический учебник). - ISBN 978-5-85006-194-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1405813 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1. Авдокушин, Е. Ф. Новая модель современного бизнеса: экономика совместного потребления и использования : монография / Е. Ф. Авдокушин, Е. Д. Платонова, Е. Г. Кузнецова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. — 280 с. - ISBN 978-5-9776-0556-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2075138 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.</p> <p>2.Иваницкий В. Л. - Основы бизнес-моделирования СМИ: Учебное пособие для вузов - Москва: Юрайт, 2020.https://urait.ru/bcode/45164</p> <p>3.Куприянов Ю. В. - Бизнес-системы. Основы теории управления: Учебное пособие для вузов - Москва: Юрайт, 2020. https://urait.ru/bcode/454980</p> <p>4.Непобедимая компания: как непрерывно</p>
--	--	--



		обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших : практическое руководство / А. Остервальдер, И. Пинье, Ф. Этьембль, А. Смит. - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 386 с. - ISBN 978-5-9614-7199-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1842464 (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке
--	--	--

7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции	Содержание компетенции (индикатора достижения компетенции)	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (индикатора достижения компетенции)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
2.	ПК-8	Способен руководить разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии				
		ПК-8.1 Анализирует методы и технологии разработки и внедрения цифровых сервисов на предприятии	Цифровизация и интеграция вертикальных и горизонтальных цепочек создания стоимости Модели представления и	Знает современное программное обеспечение, методологию моделирования и внедрения	Анализирует возможности использования цифровых сервисов на предприятии	Разрабатывает рекомендации по внедрению цифровых сервисов

			извлечения знаний. Цифровые бизнес-модели Цифровизации	я цифровых сервисов на предприятии		
		ПК-8.2 Выполняет сбор, обработку, анализ и систематизацию информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии	я производства продуктов Цифровизация оказания услуг	Знает технологию разработки и цифровых систем; оценки затрат и экономической эффективности	Проводит сбор и обработку информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии	Моделирует бизнес-процессы и планирует работы по внедрению цифровых сервисов на предприятии
		ПК-8.3 Осуществляет руководство разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии		Знает методы моделирования, управления разработками в сфере цифровых сервисов	Осуществляет руководство моделированием и разработкой цифровых сервисов	Осуществляет руководство внедрением цифровых сервисов на предприятии

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знать принципы организации и структурировать процесс сбора информации, проводить критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	Письменная контрольная работа, устный опрос, решение выполненные интерактивных практических работ с использованием компьютерной техники	Студент продемонстрировал знание принципов организации и структурирования процесса сбора информации, проводить критический анализ и синтез информации, применять системный	Использование способности анализировать задачу, выделяя ее базовые составляющие, определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения

<p>Уметь структурировать процесс сбора информации, проводить критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач. Владеть навыками критического анализа и синтеза информации, применения системного подхода для решения поставленных задач.</p>		<p>подход для решения поставленных задач. Уметь структурировать процесс сбора информации, проводить критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач. Владеть навыками критического анализа и синтеза информации, применения системного подхода для решения поставленных задач.</p>	<p>поставленной задачи; осуществлять поиск информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов</p>
<p>Знать современное программное обеспечение, методологию моделирования и внедрения цифровых сервисов на предприятии; технологию разработки цифровых систем; оценки затрат и экономической эффективности; методы моделирования, управления разработками в сфере цифровых сервисов. Уметь анализировать возможности использования цифровых сервисов на предприятии; проводить сбор и обработку информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии;</p>	<p>Письменная контрольная работа, устный опрос, решение выполнение интерактивных практических работ с использованием компьютерной техники</p>	<p>Студент продемонстрировал знание современного программного обеспечения, методологии моделирования и внедрения цифровых сервисов на предприятии; технологий разработки цифровых систем; оценки затрат и экономической эффективности; методов моделирования, управления разработками в сфере цифровых сервисов. Студент продемонстрировал умение анализировать возможности использования цифровых сервисов на предприятии; проводить сбор и</p>	<p>использование способности анализировать методы и технологии разработки и внедрения цифровых сервисов на предприятии; выполнять сбор, обработку, анализ и систематизацию информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии; осуществлять руководство разработкой и внедрением цифровых сервисов на предприятии</p>

осуществлять руководство моделированием и разработкой цифровых сервисов. Владеть навыками разработки рекомендаций по внедрению цифровых сервисов; навыками моделирования бизнес-процессов и планирования работы по внедрению цифровых сервисов на предприятии; навыками осуществления руководства внедрением цифровых сервисов на предприятии.		обработку информации в области внедрения цифровых сервисов на предприятии; осуществлять руководство моделированием и разработкой цифровых сервисов. Студент продемонстрировал владение навыками разработки рекомендаций по внедрению цифровых сервисов; навыками моделирования бизнес-процессов и планирования работы по внедрению цифровых сервисов на предприятии; навыками осуществления руководства внедрением цифровых сервисов на предприятии.
--	--	--

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
	«5», если (90 –100)% правильных ответов

выполнено верно заданий	
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Средство оценивания – ситуационные задачи (в рамках тестирования)

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов (ситуационных задач)

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"> • Учтены все параметры, указанные в задаче • Студент опирается на теоретический материал, уместно и грамотно его использует • Присутствует вывод, в котором рассмотрены пути решения проблемы, описанной в задаче
Показатели оценки	мах 10 баллов
«5», если (9 – 10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7 – 8) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа
«3», если (5 – 6) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при устном ответе во время защиты практических работ с использованием компьютерной техники (Контрольная точка 1)

оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
	<ul style="list-style-type: none"> – полно раскрыто содержание материала; – материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; – продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; – точно используется терминология; 	<ul style="list-style-type: none"> – Обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала, – знание основной и дополнительной литературы; – последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы; – уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;

<p>«5»</p>	<ul style="list-style-type: none"> – показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; – ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; – продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; – продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы; – допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию 	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала; – подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой
<p>«4»</p>	<ul style="list-style-type: none"> – вопросы излагаются систематизировано и последовательно; – продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; – продемонстрировано усвоение основной литературы. – ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: <ul style="list-style-type: none"> – а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; – б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; – в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя 	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся показывает полное знание <ul style="list-style-type: none"> – программного материала, основной и <ul style="list-style-type: none"> – дополнительной литературы; – дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности; – правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций; – демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой
	<ul style="list-style-type: none"> – неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и 	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся показывает знание основного <ul style="list-style-type: none"> – материала в объеме,

«3»	<p>продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</p> <ul style="list-style-type: none"> – усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам; – имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; – при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение основной литературы 	<p>необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> – при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения; – не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций; – подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне
«2»	<ul style="list-style-type: none"> – не раскрыто основное содержание учебного материала; – обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; – допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов. – не сформированы компетенции, умения и навыки. 	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине; – не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом; – не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой

оценочная шкала устного ответа в процентах

Процентный интервал оценки	оценка
менее 50%	2
51% - 70%	3
71% - 85%	4
86% - 100%	5

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении



Зачет по дисциплине основывается на результатах выполнения индивидуальных заданий (контрольных точек) студента по данной дисциплине. Форма проведения зачета определяется преподавателем, ведущим данную дисциплину, представлен в п.7.4.

Критерии оценки «зачтено» и «незачтено»

Ответ студента на зачете оценивается одной из следующих оценок: «зачтено» и «незачтено», которые выставляются по следующим критериям.

Оценки «зачтено» заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного и нормативного материала, умеющий свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой (п.8), демонстрирующие систематический характер знаний по дисциплине и способные к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценка «незачтено» выставляется студентам, обнаружившим пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающим принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Такой оценки заслуживают ответы студентов, носящие несистематизированный, отрывочный, поверхностный характер, когда студент не понимает существа излагаемых им вопросов, что свидетельствует о том, что студент не может дальше продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

Экзамен по дисциплине проводится в устной (по билетам) или письменной форме (в форме тестирования). Билет содержит теоретические вопросы (ТВ) для проверки усвоенных знаний, практические задания (ПЗ) для проверки усвоенных умений и комплексные задания (КЗ) для контроля уровня приобретенных владений всех заявленных дисциплинарных компетенций. Типовые вопросы и тестовые задания для экзамена приводятся в разделе 7.4.

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации в форме решения тестовых заданий для зачета/экзамена

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов



«2», если менее 50% правильных ответов

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Раздел «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С»

1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

3-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

4-ая контрольная точка – формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

Раздел «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2В»

1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся

3-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

4-ая контрольная точка – формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

Раздел «Инновационное моделирование цифрового предприятия»

1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме письменной контрольной работы обучающихся

2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

3-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся

4-ая контрольная точка – в форме устного опроса

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
-----------------------	---	---------------------------------------	---

<p>2,3,4/4(5*)</p>	<p>Цифровизация организационно-экономической модели В2С</p>	<p>1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся</p>	<p>20 тестовых заданий Тестовые задания следующей формы: открытого типа, закрытого с вариантами ответов, задания по соотношению данных. Максимум количество баллов 10 баллов, «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1 балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Возможно использование компьютерных технологий тестирования</p>
<p>4-6/4(5*)</p>	<p>Цифровизация организационно-экономической модели В2С</p>	<p>2-ая контрольная точка, в виде Устный опрос</p>	<p>Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 10 баллов. Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.</p>
<p>7-11/4(5*)</p>	<p>Цифровизация организационно-экономической модели В2С</p>	<p>3-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся</p>	<p>20 тестовых заданий Тестовые задания следующей формы: открытого типа, закрытого с вариантами ответов, задания по соотношению данных. Максимум количество баллов 10 баллов, «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1 балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Возможно использование компьютерных технологий тестирования</p>

12-15/4(5*)	Цифровизация организационно-экономической модели В2С	4-ая контрольная точка, - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 15 баллов.
2,3,4/5(6*)	Цифровизация организационно-экономической модели В2В	1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 10 баллов. Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
4-6/5(6*)	Цифровизация организационно-экономической модели В2В	2-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме тестирования обучающихся	25 тестовых заданий Тестовые задания следующей формы: открытого типа, закрытого с вариантами ответов, задания по соотношению данных. Максимум количество баллов 10 баллов , «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1. Возможно использование компьютерных технологий тестирования
7-11/5(6*)	Цифровизация организационно-экономической модели В2В	3-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 10 баллов. Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных



		устного опроса обучающихся	вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
12-15/5(6*)	Цифровизация организационно-экономической модели В2В	4-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос. Суммарный вес 15 баллов
2,3,4/6(7*)	Инновационное моделирование цифрового предприятия	1-ая контрольная точка - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме контрольной работы	12 контрольных заданий Контрольные задания подразумевают полное и актуальное раскрытие вопросов. Максимум количество баллов - 10 , «хорошо» - с 7,2 балла, «удовлетворительно» - с 6,1балла, «неудовлетворительно» - менее 5,1.
4-6/6(7*)	Инновационное моделирование цифрового предприятия	2-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 10 баллов. Выполняется в аудитории. Каждый студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
7-11/6(7*)	Инновационное моделирование цифрового предприятия	3-ая контрольная точка, формализованное наблюдение и оценка результатов	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 10 баллов. Выполняется в аудитории. Каждый



		выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	студент имеет уникальное задание, состоящее из –от 5 до 10 контрольных вопросов. Каждое задание оценивается в баллы: 0 - не сделал; 1 –сделал, допустил 9 ошибки; 2 – сделал, допустил 8 ошибки; 3 – сделал, допустил 7 ошибки; 4 – сделал, допустил 6 ошибку и т.д.
12-15/6(7*)	Инновационное моделирование цифрового предприятия	4-ая контрольная точка, - формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий в форме устного опроса обучающихся	Устный опрос выполняется в аудитории. Суммарный вес 15 баллов.

Типовые контрольно-измерительные задания текущего контроля для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С» (Контрольная точка 1 в 4(5*) семестре)

Образец тестирования обучающихся на тему «Цифровые инструменты трансформации бизнеса и общества»

1. Интернет – это

2. Сетевые уровни:

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

3. Сетевой протокол, разработанный специально для управления TCP/IP-соединениями через последовательный (модемный) порт:

1. PPP (Point-to-point protocol)

2. IP (Internet Protocol)

3. ARP (Address Resolution Protocol)
4. UDP (user datagram protocol)
- 4. Сетевой протокол, предоставляющий адресное пространство для межсетевых взаимодействий и руководящий маршрутизацией пакетов данных по сетям**
 1. PPP (Point-to-point protocol)
 2. IP (Internet Protocol)
 3. ARP (Address Resolution Protocol)
 4. UDP (user datagram protocol)
- 5. Прикладной протокол для World Wide Web:**
 1. FTP (File Transfer Protocol)
 2. HTTP (Hypertext Transfer Protocol)
 3. HSNMP (Simple Network Management Protocol)
- 6. Прикладной протокол, служащий для передачи файлов:**
 1. FTP (File Transfer Protocol)
 2. HTTP (Hypertext Transfer Protocol)
 3. HSNMP (Simple Network Management Protocol)
- 7. Главными протоколами электронной почты в Интернет являются:**
 1. SMTP (Simple Mail Transport Protocol)
 2. POP (Post Office Protocol).
 3. HTTP (Hypertext Transfer Protocol)
 4. MIME (Multimedia Internet Mail Extensions)
 5. UDP (user datagram protocol)
 6. IMAP (Internet Mail Access Protocol)
- 8. Протокол электронной почты в Интернет, использующийся для обмена почтой между серверами:**
 1. SMTP (Simple Mail Transport Protocol)
 2. POP (Post Office Protocol).
 3. MIME (Multimedia Internet Mail Extensions)
 4. IMAP (Internet Mail Access Protocol)
- 9. Протокол электронной почты в Интернет, использующийся для обработки сообщений:**
 1. SMTP (Simple Mail Transport Protocol)
 2. POP (Post Office Protocol).
 3. MIME (Multimedia Internet Mail Extensions)
 4. IMAP (Internet Mail Access Protocol)
- 10. Сети, использующие TCP/ IP для обмена информацией только в пределах фирмы:**
 1. интрасети
 2. экстрасети
 3. Интернет
- 11. Сети, использующие TCP/ IP для обмена информацией фирм с деловыми партнерами или заказчиками с общей базой данных:**
 1. интрасети
 2. экстрасети
 3. Интернет
- 12. Частные сети, предназначенные для реализации EDI между деловыми партнерами:**
 1. VAN (value added networks)



2. VPN (virtual private network)

13. Виртуальные корпоративные частные сети:

1. VAN (value added networks)
2. VPN (virtual private network)

14. Web-серверы:

1. _____
2. _____

15. Виды серверов управления трафиком:

1. поисковые системы,
2. интерактивные магазины,
3. каталоги
4. серверы присутствия в Internet
5. информационные серверы
6. иницирующие серверы .

16. Rambler является следующим видом сервера:

1. поисковые системы,
2. интерактивные магазины,
3. каталоги
4. серверы присутствия в Internet
5. информационные серверы
6. иницирующие серверы .

17. Yahoo является следующим видом сервера:

1. поисковые системы,
2. интерактивные магазины,
3. каталоги
4. серверы присутствия в Internet
5. информационные серверы
6. иницирующие серверы .

18. Порталы относятся к:

1. поисковым системам,
2. интерактивным магазинам,
3. каталогам
4. серверам присутствия в Internet
5. информационным серверам
6. иницирующим серверам.

19. Составляющие портала:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

20. Рекламный и информирующий серверы относятся к:

1. поисковым системам,
2. интерактивным магазинам,
3. каталогам
4. серверам присутствия в Internet
5. информационным серверам
6. иницирующим серверам.

21. Web-сервер, обеспечивающий продажи посредством Internet с использованием электронного каталога или другого вида представления

продукции

1. поисковые системы,
2. интерактивные магазины,
3. каталоги
4. серверы присутствия в Internet
5. информационные серверы
6. иницирующие серверы .

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С» (Контрольная точка 2 в 4(5*) семестре)

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся

1. Теория потребительской ценности.
2. Структура ценности.
3. Модели потребительской ценности на В2С рынках: стандарт потребления (когнитивный маркетинг), эмоциональный продукт, кастомизация, модели вовлечения и сотворчества.
4. Концепции мирового передового опыта ITIL (IT Infrastructure Library).
5. Сервисный подход от Microsoft Operations Framework (MOF)- составные части, отличия от ITIL, преимущества и недостатки.
6. Эталонная модель управления ИТ-услугами Hewlett-Packard (IT Service Management Reference Model - ITSM). Преимущества модели.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровизация организационно-экономической модели В2С» (Контрольная точка 3 в 4(5*) семестре)

Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся

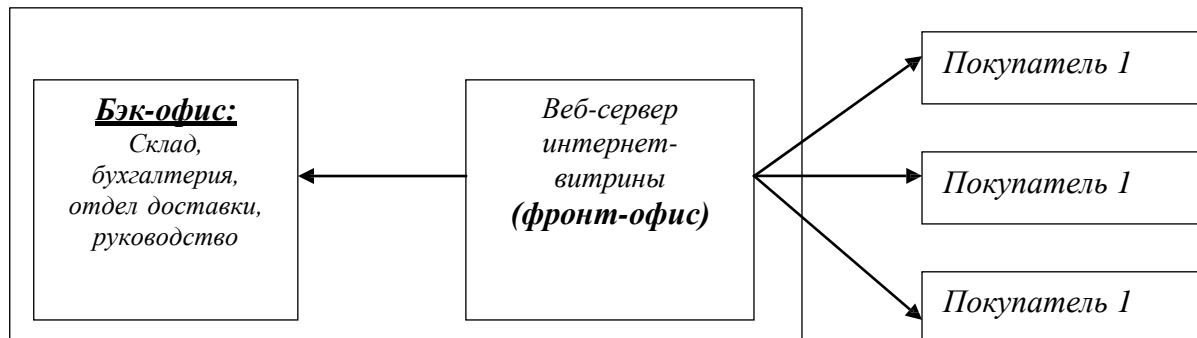
1. Сектор электронного рынка В2С относится к категории:
 1. Бизнес – бизнес;
 2. Бизнес – потребитель;
 3. Потребитель – администрация;
 4. Бизнес – администрация.

2. Сравните основные критерии и формы оплаты систем В2В и В2С:

Показатель	В2В	В2С
Основные критерии		
Оплата		

3. Процесс обработки транзакций, представленный на рисунке, осуществляется в:

1. Интернет-магазине;
2. Интернет-витрине.



4. Интернет-витрина, расположенная на веб-сервере и снабженная виртуальной потребительской корзиной – это:

1. бэк-офис;
2. фронт-офис;
3. профайлинг;
4. сайтпромоушн.

5. Систематический сбор и анализ статистической информации о покупателях – это:

1. промоушн;
2. дистрибуция;
3. профайлинг;
4. мониторинг.

6. Минимум программно-аппаратных компонентов, необходимых для функционирования интернет-магазина, включает:

1. веб-сервер;
2. потребительский спрос;
3. сервер приложений;
4. СУБД-сервер;
5. потребительская корзина;
6. антивирусная программа.

7. Опишите таблично достоинства и недостатки различных систем ведения розничной электронной торговли

Модель	Достоинства	Недостатки
Электронный торговый ряд		
Интернет-витрина		



Интернет-магазин, не имеющий собственных складов и работающий по договорам с поставщиками		
Интернет-магазин, имеющий собственные складские запасы		

8. Первый интерактивный элемент интерфейса, с которым сталкивается пользователь, отражает товарный ассортимент интернет-магазина:

1. прейскурант цен;
2. каталог товаров;
3. исторические справки;
4. руководство магазина.

9. Выберите этапы покупки товара в интернет-магазине:

1. мотивация покупателя;
2. выбор товара;
3. баннерная реклама;
4. оформление заказа.

10. Тип корзины, которая используется для автоматизации снабжения крупных географически распределенных предприятий:

1. корпоративная;
2. стандартная;
3. типовая;
4. основная;
5. вспомогательная.

11. Расположите в правильной последовательности обработки заказа:

1. оформление документов на доставку товара;
2. регистрация товара на складе;
3. оплата.

12. Перечислите способы оплаты товаров в интернет-магазинах:

13. Предоставление услуг специализированного посредника – это:

1. аутсорсинг;
2. профайлинг;
3. лизинг;
4. хостинг.



5. Аренда дискового пространства у провайдера – это: аутсорсинг;
6. профайлинг;
7. контент;
8. хостинг.

14. Перечислите варианты организации систем интернет-торговли:

15. Содержание веб-страниц не связано автоматически с базой данных товаров в веб-сайте:

1. динамическом;
2. статическом;
3. статистическом;
4. прогрессирующем.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С» (Контрольная точка 4 в 4(5*) семестре)

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся

1. Управление взаимоотношениями с покупателями на В2С рынках.
2. Маркетинг взаимоотношений на В2С рынках. Структура системы CRM.
3. Программы лояльности.
4. Маркетинг вовлечения.
5. SMM-маркетинг. Маркетинговая концепция 4P/4C/7C в SMM.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2В» (Контрольная точка 1 в 5(6*) семестре),

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся

1. Сущность маркетинга В2В и промышленного маркетинга.
2. В2В рынки: характеристики, особенности развития.
3. Особенности маркетинга различных видов ППТН.
4. Типология продукции производственно-технического назначения.
5. Особенности маркетинга продукции краткосрочного пользования и инвестиционных товаров.
6. Метод маркетинг-микс на промышленных рынках.
7. Трансформация метода маркетинг-микс в метод взаимодействия.
8. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент».
9. Сетевой подход как развитие идей взаимодействия на промышленных рынках.



Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2В» (Контрольная точка 2 в 5(6*) семестре),

Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся по теме «Подходы к сегментации электронного рынка»

1. Сектор электронного рынка В2В относится к категории:

1. Бизнес – бизнес;
2. Бизнес – потребитель;
3. Потребитель – администрация;
4. Бизнес – администрация.

2. Сравните цены и способы покупки систем В2В и В2С:

Показатель	В2В	В2С
Цены и способы покупки		

3. Выберите правильное утверждение:

1. по своему объему и значению сектор В2С намного превосходит В2В;
2. по своему объему и значению сектор В2В намного превосходит В2С;
3. по своему объему и значению сектор В2В примерно равен В2С.

4. Если продукты компании используются в различных отраслях, то их продают:

1. на вертикальном рынке В2В;
2. на горизонтальном рынке В2В.

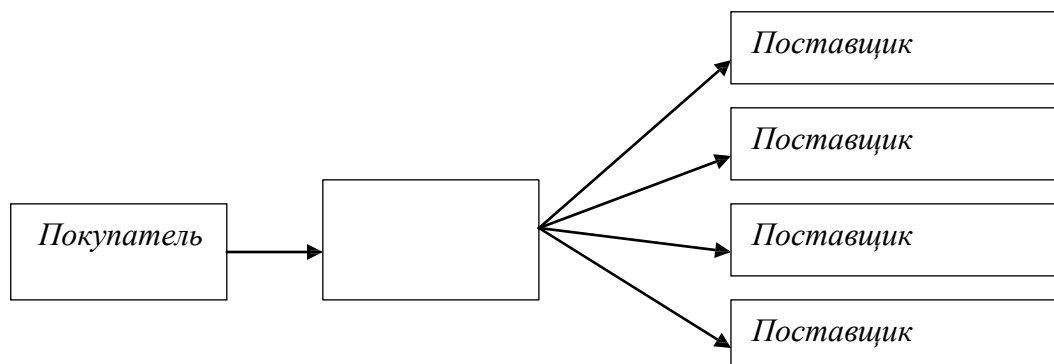
5. Если продукты компании очень специализированы и их использование ограничено конкретной отраслью, то они продаются:

1. на вертикальном рынке В2В;
2. на горизонтальном рынке В2В.

6. Тип закрытого рынка В2В, использующий динамичную модель ценообразования:

1. интернет-магазин;
2. интернет-витрина;
3. электронный форум;
4. телеконференция.

7. Схема закрытого электронного рынка В2В действует:



1. по статичной модели;
2. по динамичной модели.

8. Типы электронных рынков B2B:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

9. Модель открытого рынка B2B при динамичном ценообразовании:

1. мелкий электронный магазин;
2. электронные закупки;
3. электронная сеть снабжения;
4. модель электронной биржи.

10. Модель открытого рынка B2B при фиксированном ценообразовании:

1. мелкий электронный магазин;
2. электронные закупки;
3. электронная сеть снабжения;
4. модель электронной биржи.

11. Модель закрытого рынка B2B при динамичном ценообразовании:

1. мелкий электронный магазин;
2. электронные закупки;
3. электронная сеть снабжения;
4. модель электронной биржи.

12. Модель закрытого рынка B2B при статичном ценообразовании:

1. мелкий электронный магазин;
2. электронные закупки;
3. электронная сеть снабжения;
4. модель электронной биржи.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B» (Контрольная точка 3 в 5(6*) семестре),

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся



1. Тестовое задание открытого типа. Закончите выражение: Бизнес-модель — это:
2. Тестовое задание открытого типа. Закончите выражение: Стартап — это:
3. Тестовое задание открытого типа. Основные характеристики стартапа:
4. Тестовое задание открытого типа. Опишите типичный путь развития стартапа, по мнению Стива Бланка:
5. Тестовое задание открытого типа. Суть методики HADI-циклов состоит из:
6. Тестовое задание открытого типа. Модель SPACE описывает:
7. Тестовое задание открытого типа. Стартовая стадия (Зарождение — первая версия продукта) развития стартапа:
8. Тестовое задание открытого типа. Долина смерти, по определению Джеффри Мура, это:
9. Тестовое задание открытого типа. Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:
10. Определить единственно верную последовательность MVP = Минимальный набор функционала, который даст значимый экономический результат (заказы, нужный опыт, обратная связь, провал...)
11. Дайте определение базовой модели монетизации: Компания создает и/или продает товары или услуги потребителям
12. Дайте определение базовой модели монетизации: Компания сама не производит продукт, а позволяет пользователям создавать и потреблять продукт других пользователей на своей площадке
13. определение базовой модели монетизации: по доходу - Доход поступает напрямую от покупателя продукта компании, либо косвенно монетизируется внимание потребителей через размещение рекламы
14. определение базовой модели монетизации (по доходу) : Доход поступает от одного или обоих участников сделки в виде доли от транзакций, либо за счет рекламы. Участие одной из сторон зачастую субсидируется для наполнения платформы.
15. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели модели монетизации Subscribe (подписка)
16. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели базовой модели монетизации (In-App Purchases - встроенные покупки)
17. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели монетизации Free (бесплатное приложение)
18. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели монетизации (Рекламная модель)
19. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели монетизации (Trial-to-Paid - пробуй и плати)
20. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели монетизации (Генерирование продаж)

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Цифровизация организационно-экономической модели В2В» (Контрольная точка 4 в 5(6*) семестре),

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся



1. Инструментальные средства разработки сайтов и системы управления контентом (CMS- системы).
2. Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение.
3. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности.
4. Электронная коммерция в сервисе и организация продаж в секторе B2B.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инновационное моделирование цифрового предприятия» (Контрольная точка 1 в 6/7* семестре)

Вопросы для подготовки к письменной контрольной работе обучающихся

1. Инновационное преобразование бизнес-моделей.
2. Принципы создания бизнес-моделей.
3. Основные ошибки при создании бизнес-модели.
4. Структура инновационной бизнес-модели.
5. Понятие рекомбинации в бизнес-моделировании.
6. Анализ бизнес- экосистемы
7. Принципы генерирования идей методом NABC
8. Детализация бизнес-модели.
9. Стратегии генерирования инновационных бизнес-идей.
10. 4 ключевых измерения бизнес-модели.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инновационное моделирование цифрового предприятия» (Контрольная точка 2 в 6/7* семестре)

Вопросы для подготовки к тестированию обучающихся

1. Объект управления - это:
 - а) технологический процесс, течение которого должно удовлетворять некоторым требованиям;
 - б) человеко-машинный комплекс;
 - в) это критерий эффективности.
2. Важнейшим параметром СУ является:
 - а) вектор помех;
 - б) степень автоматизации управления;
 - в) управляющий параметр.
3. Основным понятием СОУ является:
 - а) надежность объекта;
 - б) значение критерия качества;
 - в) модель объекта.
4. Заключительным этапом проектирования СОУ является:
 - а) синтез языковых средств общения пользователей с техническим комплексом СОУ;
 - б) формирование макрокоманд процесса генерации;



- в) совершенствование структуры, методов и средств управления.
5. Задачи оперативного управления решаются на основе построения:
- а) линейного уравнения регрессии;
 - б) по полиномиальным моделям регулировочных диаграмм;
 - в) таблицы для минимизации (максимизации) целевой функции.
6. Критерий оптимизации выбирается на основе:
- а) введения изменяющихся параметров;
 - б) интерпретации технологических решений;
 - в) систематизации и формализации технико-экономической информации.
7. Статистическое регулирование технологического процесса – это:
- а) корректирование значений параметров технологического процесса по результатам выборочного контроля параметров производимой продукции;
 - б) статистический анализ и оценка качества продукции;
 - в) статистический приемочный контроль качества продукции.
8. Сигналом разладки технологического процесса является:
- а) нарушение технологического цикла;
 - б) выход регулируемой статистической характеристики за границу регулирования;
 - в) несоответствие регулируемых параметров их средним значениям.
9. Риском излишней наладки называется:
- а) вероятность того, что по статистической оценке параметров технологического процесса будет принято решение не производить настройку, когда она в действительности необходима;
 - б) дополнительная корректировка контролируемых параметров;
 - в) вероятность того, что по статистической оценке параметров технологического процесса будет принято решение произвести очередную настройку, когда в ней нет необходимости.
10. При статистически управляемом технологическом процессе значения параметров продукции:
- а) не выходят за пределы границ регулирования;
 - б) являются постоянными в течение некоторого интервала времени;
 - в) имеют только случайные отклонения.
11. Стабильность технологического процесса предполагает:
- а) значения параметров продукции в пределах норм, заданных техническими условиями;
 - б) постоянство значений его параметров в течение некоторого времени без вмешательства извне.
12. Активная идентификация – это:
- а) логическое развитие концепции активного эксперимента в статистике;
 - б) математическая модель динамической системы;
 - в) составление конечно-разностных отношений.

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инновационное моделирование цифрового предприятия» (Контрольная точка 3 в 6/7* семестре)

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся:



21. Тестовое задание открытого типа. Закончите выражение: Бизнес-модель — это:
22. Тестовое задание открытого типа. Закончите выражение: Стартап — это:
23. Тестовое задание открытого типа. Основные характеристики стартапа:
24. Тестовое задание открытого типа. Опишите типичный путь развития стартапа, по мнению Стива Бланка:
25. Тестовое задание открытого типа. Суть методики HADI-циклов состоит из:
26. Тестовое задание открытого типа. Модель SPACE описывает:
27. Тестовое задание открытого типа. Стартовая стадия (Зарождение — первая версия продукта) развития стартапа:
28. Тестовое задание открытого типа. Долина смерти, по определению Джеффри Мура, это:
29. Тестовое задание открытого типа. Создание МИП на основе разработки дает следующие преимущества:
30. Определить единственно верную последовательность MVP = Минимальный набор функционала, который даст значимый экономический результат (заказы, нужный опыт, обратная связь, провал...)
31. Дайте определение базовой модели Монетизации: Компания создает и/или продает товары или услуги потребителям
32. Дайте определение базовой модели Монетизации: Компания сама не производит продукт, а позволяет пользователям создавать и потреблять продукт других пользователей на своей площадке
33. определение базовой модели Монетизации: по доходу - Доход поступает напрямую от покупателя продукта компании, либо косвенно магнетизируется внимание потребителей через размещение рекламы
34. определение базовой модели Монетизации (по доходу) : Доход поступает от одного или обоих участников сделки в виде доли от транзакций, либо за счет рекламы. Участие одной из сторон зачастую субсидируется для наполнения платформы.
35. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели модели монетизации Subscribe (подписка)
36. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели базовой модели Монетизации (In-App Purchases - встроенные покупки)
37. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели Монетизации Free (бесплатное приложение)
38. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели Монетизации (Рекламная модель)
39. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели монетизации (Trial-to-Paid - пробуй и плати)
40. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели Монетизации (Генерирование продаж)
41. Выберите все возможные особенности, относящиеся к ключевой модели Монетизации (value chain)
42. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и



- эвакуации) обладает следующими параметрами : В2С (Автовладелец из России Житель крупных городов) (> 500 тыс. жителей)
43. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Мнение клиента о стоимости эвакуации, которая может быть крайне высокой, особенно в труднодоступных местах или если надо произвести эвакуацию на длительное расстояние.
44. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : В любой точке России (более 6000 эвакуаторов в системе).
45. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Аварий без гарантии и страховки (2014 год) – 9 млн. случаев (за 2014 год без гарантии – 322 тыс. в год)
46. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Яндекс.Context средний клик < 30 руб.
47. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Достичь роста реализации карт тех.помощи – 20%)
48. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Комиссия с исполнителя – 14% (280 руб. в среднем)
49. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : Затраты на разработку мобильного приложения (R&D) – 500 тыс руб)
50. Укажите блок бизнес-модели (Business Model Canvas) авторов Александра Остервальдера и Ив Пинье на основании представленного практического кейса. Кейс : мобильное приложение для Android с названием «Оказание техпомощи и эвакуации) обладает следующими параметрами : 500 реализованных эвакуаций в месяц с конверсией 3%
51. К основным инфраструктурным компонентам цифровой экономики относят:...
52. К основным компонентам электронного бизнеса в цифровой экономики относят:...



53. Перечислите все, что относится к основе цифровой экономики:
54. Назовите все характеристики цифровой экономики по критерию: ключевой ресурс конкурентоспособности компаний — организованная внутренняя и внешняя информация
55. Назовите наиболее значимые Цифровые технологии у российских организаций в 2020 -2021 г.
56. Назовите результат оцифровка (digitization) традиционных /аналоговых бизнес процессов
57. Какие преимущества предоставляют цифровые технологии по сравнению с традиционными форматами ведения экономической деятельности?
58. Какой признак позволяет идентифицировать цифровую экономику?
59. Каких изменений в организации экономической деятельности в меньшей степени требуют цифровые технологии?
60. Для какой сферы экономической деятельности в рамках решения основных производственных задач в наименьшей степени могут быть применимы технологии Интернета вещей (IoT)?
61. Какой из структурных элементов не относится драйверам технологии индустриального интернета («Индустрия 4.0»), которая, в свою очередь, формирует четвертую промышленную революцию с соответствующим экономическим укладом?
62. Каково место материального сектора производства и в цифровой экономике?
63. Какой элемент платформ как моделей бизнеса не связан с управлением как специфической деятельностью?
64. В качестве какого элемента бизнес-экосистемы выступает платформенное решение в цифровой экономике?
65. Какая из прикладных областей не указана в явном виде в программе «Цифровая экономика Российской Федерации» в качестве площадки для апробации технологических решений?
66. Одной из тенденций цифровой экономики является использование смарт-контракта, который, по сути, не «смарт» и практически не контракт. Что представляет данная сущность?

Контрольно-измерительные материалы по блоку «Инновационное моделирование цифрового предприятия» (Контрольная точка 4 в 6/7* семестре)

Вопросы для подготовки к устному опросу обучающихся

1. Цифровые инструменты для реализации программ лояльности предприятий сервиса
 1. Цифровизация фронт-офиса
 2. Цифровизация управления персоналом
 3. Цифровая система мотивации.
 4. Цифровая система контроля загрузки.
 5. Цифровизация управления и учета
 6. Автоматизированное рабочее место риэлтора
 7. Система статистики и аналитики бизнес-процессов в недвижимости.
 8. Цифровизация работы с базой объектов недвижимости

9. Цифровизация работы с клиентской базой
10. Цифровая система разграничения прав доступа пользователей
11. Цифровая система учета и мониторинга содержания здания
12. BIM-модель офиса для эксплуатации здания и управлении сложными объектами инженерной инфраструктуры.
13. Интернет-технологии и информационно-вычислительные сети и в туризме
14. Сервисы Интернета для обеспечения коммерции в туризме
15. Электронная архитектура web-страницы
16. Интернет-протоколы и стандарты безопасности виртуальных платежей
17. Табличные массивы данных в web-документе
18. Цифровизация оказания услуг предприятий общественного и планового питания (рестораны, кафе, бары, столовые);
19. Цифровизация оказания услуг гостиничного бизнеса (отели, гостинцы, hostels);
20. Цифровизация оказания услуг сервисно-ремонтных организаций (автосервисы, автомойки, мастерские, таксопарки, химчистки, ателье, фотостудии);
21. Цифровизация оказания услуг IT-компаний;
22. Цифровизация оказания услуг SPA-салонов, салонов красоты, бани;
23. Цифровизация оказания услуг кадровых агентств;
24. Цифровизация оказания услуг агентств недвижимости;
25. Цифровизация оказания услуг финансового сектора (страховые агентства, лизинговые компании, ломбарды и др.).
26. Цифровизация оказания услуг образовательных учреждений (школы иностранных языков, учебные курсы).
27. Цифровизация оказания услуг предприятия здравоохранения (стоматологии, частные клиники).
28. Цифровизация оказания услуг проектных организаций.
29. Цифровизация оказания услуг спортивных учреждений (фитнес-клубы, спортивные секции, бассейны).

Темы докладов

1. Big Data – генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных.
2. CNC-технологии и гибридные технологии – включая станки и технологии оборудования с числовым программным управлением, приводную технику, гибридные многофункциональные технологии обработки.
3. Аддитивные технологии (3D-принтеры, технологии, подходы и способы работ с исходными материалами, разработка и эксплуатация расходных материалов и набор услуг по 3D-печати)
4. Виртуальная фабрика
5. Инструменты цифровой трансформации компании
6. Информационные системы управления предприятием «Умная» фабрика
7. Концепция Фабрик Будущего
8. Мировые промышленные тренды. Industry 4.0
9. Новые материалы (в том числе передовые сплавы (суперсплавы), передовые полимеры, передовые композиционные материалы, передовые керамические



- материалы, металлопорошки и металлопорошковые композиции, метаматериалы).
10. Промышленная сенсорика – внедрение «умных» сенсоров и инструментов управления (контроллеров) в производственное оборудование, в помещение на уровне цеха или фабрики в целом.
 11. Цифровое проектирование и моделирование.
 12. Цифровое проектирование. Цифровая фабрика.

Типовые контрольно-измерительные задания промежуточной аттестации для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Краткие методические указания по подготовке к промежуточной аттестации (зачёту и экзамену) в процессе освоения образовательной программы

Зачёт является формой промежуточного контроля знаний и умений студентов по данной дисциплине, полученных на лекциях, практических занятиях и в процессе самостоятельной работы. Подготовка к зачёту способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к зачёту, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На зачёте студент демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения по учебной дисциплине.

В период подготовки к зачёту студенты вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

При подготовке к зачёту студентам целесообразно использовать материалы лекций, учебно-методические комплексы, рекомендованные правовые акты, основную и дополнительную литературу.

На зачёт выносится материал в объёме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Зачёт проводится в устной форме.

Ведущий данную дисциплину преподаватель составляет билеты, которые утверждаются руководителем ОПОП и включают в себя два вопроса или тестирование из 20 вопросов включающих ситуационные задачи. Формулировка вопросов совпадает с формулировкой перечня рекомендованных для подготовки вопросов зачёта, доведенного до сведения студентов накануне экзаменационной сессии. Содержание вопросов одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины.

В аудитории, где проводится устный зачёт, должно одновременно находиться не более шести студентов на одного преподавателя, принимающего зачёт.

На подготовку к ответу на билет на зачёте отводится 20 минут.

Для прохождения зачёта студенту необходимо иметь при себе зачетную книжку и письменные принадлежности. Зачёт принимает преподаватель, читавший учебную дисциплину в данном учебном потоке (группе). За нарушение дисциплины и порядка студенты могут быть удалены с зачёта.

Вопросы для промежуточной аттестации в форме зачета (устно), проводимого в 4/5 семестре, по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С»



1. Предпосылки и суть цифровой трансформации. Четвертая промышленная революция. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики.
2. Концепция цифровой бизнес-модели. Цифровые угрозы и возможности. Цифровое конкурентное преимущество.
3. Цифровые и нецифровые отрасли. Подходы к классификации маркетинга на промышленный и потребительский.
4. Теория технологического разрыва Майкла Познера.
5. Кибернетический взгляд на Четвертую промышленную революцию.
6. Влияние Четвертой промышленной революции на рынок труда и отношение к труду.
7. Влияние Четвертой промышленной революции на рынок труда и отношение на социальную сферу.
8. Киберфизическая система vs реальный мир: взаимопроникновение или противостояние?
9. Роль *Homofaber* и *Homocreator* в цифровой экономике.
10. Сравнение характеристик цифровой и аналоговой экономик.
11. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: основные идеи и федеральные проекты, входящие в нее.
12. Содержание и направления федерального проекта «Цифровые технологии».
13. Рынок AeroNet, его цели и ключевые сегменты.
14. Рынок AutoNet, его цели и ключевые сегменты.
15. Рынок NeuroNet, его цели и ключевые сегменты.
16. Рынок HealthNet, его цели и ключевые сегменты.
17. Рынок MariNet, его цели и ключевые сегменты.
18. Рынок FoodNet, его цели и ключевые сегменты.
19. Рынок EnergyNet, его цели и ключевые сегменты.
20. Рынок SafeNet, его цели и ключевые сегменты.
21. Рынок FinNet, его цели и ключевые сегменты.
22. Кросс-рыночное направление TechNeti его цели.
23. Оценка и состояние процессов цифровизации и цифровые характеристики современной России в глобальной цифровизации.
24. Мандаты внедрения цифровых технологий.
25. Национальные стандарты в области технологий интернета вещей (IoT), сенсорных сетей, промышленного интернета вещей.
26. Обзор состояния рынка интернета вещей в России.
27. Перспективы использования 3D печати для Фабрик Будущего.
28. Облачные решения для цифровой трансформации.
29. Цифровая экосистема бизнеса.
30. Экономические эффекты цифровизации и платформизации экономики.
31. Новые формы взаимодействия в цифровой экономике: уберизация, пиринговая экономика, экономика совместного потребления.
32. Трансформация моделей бизнеса в банках и страховых компаниях. Трансформация моделей деятельности университетов.
33. B2B и B2C маркетинг.
34. Взаимосвязь B2B и B2C маркетинга.
35. Особенности потребительских рынков.
36. Метод маркетинг-микс на B2C рынках.
37. Классификация потребительских товаров.
38. FMCG. Особенности маркетинга разных видов товаров



39. Теория потребительской ценности.
40. Структура ценности.
41. Передовые методы организации работы ИТ-служб. Библиотека мирового передового опыта ITIL (IT Infrastructure Library).
42. Структурированная процесс-модель «бизнес-контент-менеджмент». Контент-модель: определения, источники данных, иерархия, презентация, позиционирование, ведение.
43. Менеджмент-модель: процессы (отбор, разработка, импорт, хранение, измерения, поддержка), предпринимательские принципы, директивы, роли, степени ответственности
44. Модели потребительской ценности на B2C рынках: стандарт потребления (когнитивный маркетинг), эмоциональный продукт, кастомизация, модели вовлечения и сотворчества.
45. Финансы стартапа в B2C: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта.
46. Поведение потребителей на B2C рынках Основы поведения потребителей. Особенности поведения он-лайн потребителей.
47. Управление взаимоотношениями с покупателями на B2C рынках Маркетинг взаимоотношений на B2C рынках.
48. CRM. Программы лояльности.
49. Маркетинг вовлечения. Value co-creation.
50. Электронная витрина предприятий электронной коммерции. SMM-маркетинг

Перечень вопросов для промежуточной аттестации в форме устного экзамена/зачета, проводимого в 5/6 семестре по блоку «Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B»

1. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга.
2. B2B рынки: характеристики, особенности развития.
3. Особенности маркетинга различных видов ППТН.
4. Типология продукции производственно-технического назначения.
5. Особенности маркетинга продукции краткосрочного пользования и инвестиционных товаров.
6. Трансформация метода маркетингмикс в метод взаимодействия.
7. Модель взаимодействия: основные элементы и их характеристика.
8. Сетевой подход как развитие идей взаимодействия на промышленных рынках.
9. Цепочка и сеть ценности
10. Модели потребительской ценности на B2B рынках.
11. Методология оценки ценности.
12. TCO (total cost of ownership). Спрос на ППТН.
13. Характеристика спроса на ППТН: цепочка производного спроса.
14. Коллективный характер принятия решения о покупке ППТН.
15. Вертикальный и горизонтальный характер спроса.
16. Эффект акселерации.
17. Виды деловых покупателей: промышленные компании, оптовые компании, институциональные покупатели, частные предприниматели.
18. Сегментация промышленных покупателей.
19. Макро и микросегментация.



20. Мотивы промышленных покупателей.
21. Классификация моделей поведения промышленных покупателей.
22. Модель «Сетка процесса покупки».
23. Модель «покупательский центр».
24. Сущность маркетинга взаимоотношений с промышленными покупателями.
25. Роль транзакционных издержек в управлении взаимоотношениями с промышленными покупателями.
26. Сущность взаимоотношений: техническая и социальная стороны взаимоотношений. Дистанции между партнерами.
27. Финансы стартапа в B2B: модели монетизации, метрики стартапа и экономика продукта.
28. Виды инвестиций в отношения.
29. Жизненный цикл отношений с покупателем.
30. Концепция управления портфелем покупателей: предпосылки, сущность, основные понятия.
31. Структура портфеля покупателей.
32. Критерии выделения ключевых покупателей.
33. Процесс управления портфелем покупателей.
34. Методы анализа портфеля покупателей: метод концентрации продаж, метод анализа динамики структуры портфеля покупателей, анализ выгоды покупателя, модель Кампбэла и Канингхэма.

Перечень вопросов для промежуточной аттестации в форме устного экзамена, проводимого в 6/7 семестре по блоку «Инновационное моделирование цифрового предприятия»

1. Инновационное преобразование бизнес-моделей.
2. Принципы создания бизнес-моделей.
3. Основные ошибки при создании бизнес-модели.
4. Структура инновационной бизнес-модели.
5. Понятие рекомбинации в бизнес-моделировании.
6. Анализ бизнес- экосистемы
7. Принципы генерирования идей методом NABC
8. Детализация бизнес-модели.
9. Стратегии генерирования инновационных бизнес-идей.
10. 4 ключевых измерения бизнес-модели.
11. Анализ ключевых игроков бизнес модели
12. Принципы создания прототипа
13. Управление переменами, метод SMART
14. Agile-методы для цифрового предприятия.
15. Суть методологии Agile.
16. Философия и ценности гибкого управления цифровым предприятием.
17. Структура Agile-команды. Принципы взаимодействия участников.
18. Жизненный цикл команды. Стили лидерства в зависимости от стадии развития команды.
19. Дисфункции в Agile-команде. Стратегии решения конфликтов. Модель эскалации конфликтов.



20. Методология Scrum, ценности и роли в Scrum.
21. События Scrum: спринт, планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта.
22. Бэклог продукта: цель продукта, карта путешествий клиента и карта пользовательских историй
23. Критерии хорошей пользовательской истории: виды пользовательских историй
24. Критерии хорошей пользовательской истории: I.N.V.E.S.T.
25. Оценка пользовательских историй для заинтересованных лиц
26. История и суть Lean Startup.
27. Виды минимально жизнеспособных продуктов (MVP).
28. Тестирование бизнес-идей
29. Принципы работы с гипотезами, с экспериментами.
30. Характеристики метрик бизнес-модели.
31. Процесс принятия решений. Управление процессом тестирования.
32. Гибридное проектное управление
33. Модель SYNEFIN и различные подходы к проектам.
34. Варианты гибридизации через неопределенные элементы и через уровни управления.
35. Варианты гибридизации через факторы сложности и по этапам. Гибридизация через выбор актуальных инструментов.

7.4. Содержание занятий семинарского типа

Практическое занятие № 1

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С

Тема и содержание занятия: Тема 1. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современными концепциями цифровизации общества

Практические навыки: использования методов и концепций цифровизации в различных сферах общества.

Вопросы, выносимые на обсуждение: Эволюция технологических укладов и цифровая экономика

Цифровизация госуслуг в России активно идет уже несколько лет, государственные сервисы становятся удобнее и доступнее. Пандемия коронавируса изменила повседневные отношения населения и органов власти, а также ведение бизнеса.

Проанализируйте по материалам Интернета плюсы и минусы цифровизации в условиях пандемии коронавируса. В частности, обратитесь к публикациям

- Центра подготовки руководителей цифровой трансформации (<https://cdto.ranepa.ru/pandemicegov>);



- портала «Будущее России. Национальные проекты», оператором которого является ТАСС (<https://futurerussia.gov.ru/nacionalnye-proekty/tehnopandemia-kaktehnologii-menaut-povsednevnost-po-mere-rasprostraneniya-infekcii>);
- статьи генерального директора компании Huawei в регионе Евразия Эйден У (пандемия дала новый импульс цифровизации общества (<https://ria.ru/20200430/1570815748.html>));
- Росконгресс провел дискуссию «Влияние пандемии на развитие цифровых технологий в России» (<https://tass.ru/novosti-partnerov/8539101>) и к другим источникам.

По результатам анализа сделайте собственные выводы об использовании цифровых сервисов и платформ в различных условиях жизнедеятельности общества (работа с учетом удаленного доступа, цифровые пропуска при ограничении въезда — выезда, удаленное обучение в школах и вузах и др.).

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

Практическое занятие № 2

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели В2С

Тема и содержание занятия: Тема 1. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современными концепциями цифровизации общества

Практические навыки: использования методов и концепций цифровизации в различных сферах общества.

Вопросы, выносимые на обсуждение: Индустрия 4.0 и компоненты современного производства (варианты задач по выбору)

1. По материалам сайта «Новости цифровой трансформации, телекоммуникаций, вещания и ИТ» (<https://www.comnews.ru/digital-economy>) составьте обзор и проанализируйте цифровые проекты российских предприятий. Сделайте соответствующие выводы об актуальных проблемах и направлениях проникновения цифровых технологий Индустрии 4.0 в практику деятельности российских предприятий.
2. Изучите методологию оценки цифровой зрелости организации (<https://cpur.ru/wp-content/uploads/2020/10/Metodologiya-oczenki-cifrovoj-zrelosti-organizaczii.pdf>), разработанную Центром перспективных управленческих решений, а также результаты ее применения на примере Счетной палаты Российской Федерации (<https://cpur.ru/operational/oczenka-cifrovoj-zrelosti-organizaczii-na-primere-schetnoj-palaty-rossijskoj-federaczii-2/>), проанализируйте и оцените слабые и сильные стороны методологии, Сравните методологический подход Центра перспективных управленческих решений с другими методологическими подходами и методиками (например, экспертной группы Минпромторга России) и попытайтесь выбрать или создать для себя подходящий подход к оценке цифровой зрелости предприятия.
3. Изучите результаты совместной (SAP и «Делойт») оценки цифровой зрелости российских компаний ([https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Уровень_цифровой_зрелости_в_России_\(Digital](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Уровень_цифровой_зрелости_в_России_(Digital)



IQ)), сделайте выводы и представьте аргументы об уровне цифровой зрелости российских организаций в разрезе отраслей и составляющих исследования.

4. Изучите материалы экспертно-аналитического доклада «Цифровые двойники в высокотехнологичной промышленности»

(http://assets.fea.ru/uploads/fea/news/2019/12_december/28/cifrovoy_dvoinik.pdf) и проанализируйте кейсы лучших практик реализации проектов цифровых двойников, а также примеры технологий и решений для разработки цифровых двойников. Исходя из доступности информации, в том числе в открытых источниках, дополните представленные перечни кейсов и лучших практик российских предприятий по использованию цифровых двойников.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

Практическое занятие № 3

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 3. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2C

Тема и содержание занятия: Тема 7. Поведение потребителей на B2C рынках.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной концепцией моделирования потребительской ценности на B2C рынках

Практические навыки: использования концепции моделирования потребительской ценности на B2C рынках

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Теория потребительской ценности.
2. Структура ценности. Модели потребительской ценности на B2C рынках.
3. Подходы к классификации маркетинга на промышленный и потребительский B2B и B2C маркетинг.
4. Взаимосвязь B2B и B2C маркетинга.
5. Особенности потребительских рынков.
6. Метод маркетинг-микс на B2C рынках.
7. Классификация потребительских товаров.
8. FMCG. Особенности маркетинга разных видов товаров

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 2).

Практическое занятие № 4

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 3. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2C

Тема и содержание занятия: Тема 7. Поведение потребителей на B2C рынках.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной концепцией "Поведение потребителей на B2C рынках"



Практические навыки: использования концепции "Поведение потребителей на B2C рынках"

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Поведение потребителей на B2C рынках Основы поведения потребителей. Особенности поведения он-лайн потребителей.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

Практическое занятие № 5

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 4. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровизация организационно-экономической модели B2C

Тема и содержание занятия: Тема 8. Управление взаимоотношениями с покупателями на B2C рынках.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной концепцией управления взаимоотношениями с покупателями на B2C рынках

Практические навыки: использования концепции управления взаимоотношениями с покупателями на B2C рынках

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Управление взаимоотношениями с покупателями на B2C рынках Маркетинг взаимоотношений на B2C рынках. CRM. Программы лояльности. Маркетинг вовлечения. Value co-creation.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 4).

Практическое занятие № 6

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 4. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2C

Тема и содержание занятия: Тема 8. Электронная витрина предприятий электронной коммерции

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современными концепциями цифровизации общества

Практические навыки: использования методов и концепций цифровизации в различных сферах общества.

Вопросы, выносимые на обсуждение: Цифровые технологии

1. Изучите материалы сайта «TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ» ([https://www.tadviser.ru/index.php/Интернет_вещей_Internet_of_Things_\(IoT\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Интернет_вещей_Internet_of_Things_(IoT))) и составьте несколько каталогов применения технологий интернета вещей (Internet of Things – IoT) в отраслях и сферах экономики:

Каталог 1. Интернет вещей в медицине

Каталог 2. Интернет вещей в телекоме

Каталог 3. Интернет вещей в ЖКХ



- Каталог 4. Интернет вещей в армии
- Каталог 5. Интернет вещей в электроэнергетике
- Каталог 6. Интернет вещей в строительстве
- Каталог 7. Интернет вещей в логистике
- Каталог 8. Интернет вещей в сельском хозяйстве (IoTAg).

2. Изучите материалы сайта «TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ», посвященные виртуальной реальности ([https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Виртуальная_реальность_\(VR,_Virtual_Reality\)](https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Виртуальная_реальность_(VR,_Virtual_Reality))), и:

- сделайте выводы о рынке устройств виртуальной и дополненной реальности;
- составьте список основных разработчиков цифровых платформ и их продукции в области виртуальной и дополненной реальности;
- выделите наиболее востребованные, на Ваш взгляд, направления внедрения и сферы применения технологий виртуальной и дополненной реальности.

3. Изучите и проанализируйте использование технологии Big Data в информационных системах и технологиях управления бизнес-процессами на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

4. Изучите и проанализируйте использование технологий виртуальной и дополненной реальности в информационных системах и технологиях управления бизнес-процессами на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

5. Изучите и проанализируйте использование нейротехнологий и технологий искусственного интеллекта в информационных системах и технологиях управления бизнес-процессами на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

6. Изучите и проанализируйте использование технологии блокчейн в информационных системах и технологиях управления бизнес-процессами на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

7. Изучите и проанализируйте использование прототипирования и аддитивных технологий в производстве на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

8. Изучите и проанализируйте использование цифровых двойников на примере конкретного российского предприятия. Поиск предприятия осуществите сами, исходя из поставленной задачи и доступности информации, в том числе в открытых источниках.

9. Разработайте бизнес-модель применения технологий дополненной реальности в бизнесе по сортировке почтовых отправлений и посылок.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2 часа (входит опрос по контрольной точке – 4).

Практическое занятие № 7

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий



Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B

Тема и содержание занятия: Тема 1. Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной концепцией маркетинга B2B и промышленного маркетинга.

Практические навыки: использования концепции маркетинга B2B и промышленного маркетинга.

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Сущность маркетинга B2B и промышленного маркетинга.

B2B рынки: характеристики, особенности развития. Особенности маркетинга различных видов ППТН. Типология продукции производственно-технического назначения. Особенности маркетинга продукции краткосрочного пользования и инвестиционных товаров. Метод маркетинг-микс на промышленных рынках. Трансформация метода маркетингмикс в метод взаимодействия. Модель взаимодействия: основные элементы и их характеристика. Сетевой подход как развитие идей взаимодействия на промышленных рынках. Цепочка и сеть ценности.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

Практическое занятие № 8

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 2. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B

Тема и содержание занятия: Тема 4. Модели потребительской ценности на B2B рынках.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной цифровой технологией моделирования потребительской ценности на B2B рынках

Практические навыки: использования концепции моделирования потребительской ценности на B2B рынках

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Модели потребительской ценности на B2B рынках. Методология оценки ценности. TCO (total cost of ownership). Спрос на ППТН. Характеристика спроса на ППТН: цепочка производного спроса. Коллективный характер принятия решения о покупке ППТН. Вертикальный и горизонтальный характер спроса. Эффект акселерации.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 2).

Практическое занятие № 9

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 3. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B

Тема и содержание занятия: Тема 6. Поведение деловых покупателей

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса



Цель занятия: Ознакомиться с современной цифровой технологией в производственном контуре

Практические навыки: использования концепции современной цифровой технологией в производственном контуре

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Виды деловых покупателей: промышленные компании, оптовые компании, институциональные покупатели, частные предприниматели. Сегментация промышленных покупателей. Макро и микросегментация. Мотивы промышленных покупателей. Классификация моделей поведения промышленных покупателей. Модель «Сетка процесса покупки». Модель «покупательский центр».

Продолжительность занятия – 9 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

Практическое занятие № 10

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 4. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B

Тема и содержание занятия: Тема 7. Управление взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с современной технологией управления взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями

Практические навыки: использования концепции современной технологией управления взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Сущность маркетинга взаимоотношений с промышленными покупателями. Роль транзакционных издержек в управлении взаимоотношениями с промышленными покупателями. Сущность взаимоотношений: техническая и социальная стороны взаимоотношений. Дистанции между партнерами. Виды инвестиций в отношения. Жизненный цикл отношений с покупателем.

Концепция управления портфелем покупателей: предпосылки, сущность, основные понятия. Структура портфеля покупателей. Критерии выделения ключевых покупателей. Процесс управления портфелем покупателей. Методы анализа портфеля покупателей: метод концентрации продаж, метод анализа динамики структуры портфеля покупателей, анализ выгоды покупателя, модель Кампбэла и Канингхэма,

Продолжительность занятия – 9 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

Практическое занятие № 11

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 4. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Цифровая трансформация бизнеса: цифровизация модели B2B

Тема и содержание занятия: Тема 7. Управление взаимоотношениями с деловыми (промышленными) покупателями.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса



Цель занятия: Ознакомиться с современными инструментами сбора и обработки бизнес-информации

Практические навыки: использования современных онлайн-технологий для сбора и обработки бизнес-контента

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Изучите материалы сайта «» (Проект «Атлас Экономической Сложности» Гарвардского университета - The Atlas of Economic Complexity) (<https://oec.world>):

- Выберите одну страну (Countries Profiles), изучите ее показатели импорта и экспорта, партнеров и экономическое состояние.
- Сделайте вывод о целесообразности ведения бизнеса в этой стране, в случае целесообразности укажите сферы экономики, в которых бизнес будет возможным.
- Выделите наиболее востребованные, на Ваш взгляд, направления ведения бизнеса в данной стране.

Продолжительность занятия – 9 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 3).

Практическое занятие № 12

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 1. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 1. Инновационное преобразование бизнес-моделей. .

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса.

Цель занятия: Ознакомиться с ролью инновационного бизнес-моделирования в условиях непрерывных перемен

Практические навыки: использование концепции создания инновационной бизнес-модели

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Индивидуальное задание «Описание бизнес-модели цифрового предприятия» предусматривает демонстрацию студентом освоенного умения применять современные инструменты и методы управления цифровым бизнесом. Студент самостоятельно выбирает 5 российских цифровых предприятий, согласует с преподавателем дисциплины.

Что вы предлагаете клиентам?



Обязательные разделы индивидуального задания:

1. Подобрать 5 российских цифровых предприятий.
2. Используя «волшебный треугольник» О. Гассмана, описать предприятия, данные занести в таблицу.
3. Четко сформулировать потребительскую ценность и механизмы извлечения прибыли.
4. Обозначить возможные перспективы развития цифрового предприятия на ближайшие 5 лет с учетом развития рынков.
5. Разработать обновленную концепцию (по возможности) цифрового предприятия с учетом инновационных бизнес-моделей.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 1).

Практическое занятие № 13

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 2. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 2. Концепция проектирования бизнес-моделей.

Характерные особенности инновационных бизнес-моделей. Управление переменами, метод SMART

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с методикой постановки целей SMART.



Практические навыки: использования концепции современной стратегии управления изменениями

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Критерии SMART при постановке целей
2. Чем формулировка целей по SMART отличается от GROW
3. Как применять критерии методики SMART на практике
4. Преимущества целей по SMART
5. Частые ошибки при постановке целей по SMART
6. Примеры постановки задач по системе SMART

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2,5 часа (входит опрос по контрольной точке – 2).

Практическое занятие № 14

Вид практического занятия: Практическая работа, предусматривающего выполнение индивидуального задания. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 3. 50 инновационных шаблонов бизнес-моделей по О. Гассману.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с шаблонами бизнес—моделей О. Гассмана

Практические навыки: использование шаблонов бизнес-моделей для описания проекта/продукта

Содержание индивидуального задания:

Подберите 20 актуальных моделей для таких предприятий как Яндекс, Сбер, МТС, 1С, Ozon, Wildberries, «ВКонтакте».

Объясните невозможность применения других шаблонов для перечисленных компаний.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2,5 часа

Практическое занятие № 15

Вид практического занятия: Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов, контроль в форме устного опроса.

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 4. Agile-методы для цифрового предприятия.

Практическое занятие, предусматривающее Обсуждение рефератов, подготовленных студентами. Выступления приглашенных экспертов-практиков. Проведение круглых столов. Разбор кейсов.

Цель занятия: Ознакомиться с перспективами применения гибких технологий управления цифровым предприятием

Практические навыки: использование методологии Agile

Вопросы, выносимые на обсуждение:

Суть методологии Agile.

Отличительные свойства классического и гибкого управления цифровым предприятием.

Философия и ценности гибкого управления цифровым предприятием.

Примеры использования гибкого управления цифровыми предприятиями

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 2,5 часа

Практическое занятие № 16

Вид практического занятия: Деловая игра

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 5. Agile-команда

Жизненный цикл команды. Стили лидерства в зависимости от стадии развития команды.

Дисфункции в Agile-команде. Teaming в Agile. Стратегии решения конфликтов. Модель эскалации конфликтов

Практическое занятие, предусматривающее работу в команде в форме деловой игры «Большая перемена»

Цель занятия: Ознакомиться с современной стратегией управления изменениями

Практические навыки: использования методологии Agile, работа в команде

Результаты игры:

Agile-игра поможет:

1. Развить Agile-мышления и готовность к изменениям
2. Развить собственную «антихрупкость», то есть способность совершенствоваться в случайной, хаотичной, стрессовой среде
3. Понять принципы и правила работы в изменяющейся среде, а именно:
 - взаимодействие в команде важнее процессов и инструментов,
 - результат важнее документации и формальных правил
 - диалог с заказчиком (внутренним клиентом) важнее согласования условий контракта,
 - гибкость важнее следования первоначальному плану
4. Научиться управлять собой и командной работой в меняющихся условиях
5. Преодолеть личное сопротивление изменениям
6. Понять, как использовать ресурсы команды при работе с изменениями

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа

Практическое занятие № 17

Вид практического занятия: Практическая работа, предусматривающая работу в гибридном формате. Формализованное наблюдение и оценка результатов выполнения практических заданий

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 6. Теория Scrum.

Ценности, роли Scrum.

События Scrum: спринт, планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта.

Практическое занятие, предусматривающее выполнение практической работы, контроль в форме устного опроса

Цель занятия: Ознакомиться с теорией Scrum

Практические навыки: использование Scrum при управлении цифровым предприятием

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Работа с бэклогом продукта
2. Степень детализации бэклога
3. Выявление и описание элементов
4. Структурирование бэклога



Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа

Практическое занятие № 18

Вид практического занятия: Практическая работа, прохождение он-лайн теста, контрольная точка 3, предусматривающая обсуждение результатов теста и устный опрос

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 7. Бэклог в Scrum

Бэклог продукта: цель продукта, карта путешествий клиента и карта пользовательских историй

Критерии хорошей пользовательской истории: виды пользовательских историй

Критерии хорошей пользовательской истории: I.N.V.E.S.T.

Оценка пользовательских историй для заинтересованных лиц

Практическое занятие, предусматривающее выполнение он-лайн теста по методологии SCRUM

Цель занятия: Пройти он-лайн тест для ознакомления с методологией

Практические навыки: использование гибких методик управления цифровым предприятием

Ссылка для прохождения теста:

Индивидуальное прохождение теста Scrum open assessment <https://www.scrum.org/open-assessments/scrum-open>.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа (с учетом опроса по контрольной точке 3).

Практическое занятие № 19

Вид практического занятия: Дискуссии по актуальным темам и разбор практических кейсов, контрольная точка 4, контроль в форме устного опроса.

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 8. Lean Startup

История и суть Lean Startup. Этап Реализация (Build), Измерение (Measure), Обучение (Learn)

Виды Минимально жизнеспособных продуктов (MVP). Виды разворотов, пример MVP

Практическое занятие, предусматривающее Обсуждение рефератов, подготовленных студентами. Выступления приглашенных экспертов-практиков. Проведение круглых столов. Разбор кейсов.

Цель занятия: Ознакомиться с концепцией бережливого управления

Практические навыки: использования концепции бережливого управления

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Бережливое производство как средство повышения эффективности деятельности производства.
2. Построение системы бережливого производства.
3. Бережливое производство России.
4. Проблемы внедрения бережливого производства на предприятиях.
5. Использование визуализации при внедрении бережливого производства.
6. Инструменты бережливого производства.
7. Основные понятия в процессе внедрения концепции бережливого производства.
8. Причины сопротивления изменениям при внедрении бережливого производства на предприятии.
9. Интегрированная концепция «бережливое производство» плюс «шесть сигма».
10. Бережливое управление бережливым производством.



11. Бережливое обучение.

12. Бережливый офис.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа

Практическое занятие № 20

Вид практического занятия: деловая настольная игра «Стартап»

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 9. Тестирование бизнес-идей

Введение в тестирование. Работа с гипотезами. Работа с экспериментами. Каталог экспериментов и метрики успешности. Работа с доказательствами и инсайтами. Принятие решений. Управление процессом тестирования

Практическое занятие, предусматривающее проведение настольной бизнес-игры «Стартап»

Цель занятия: Ознакомиться с методикой работы с гипотезами и инсайтами

Практические навыки: ознакомление с прикладными и эффективными инструментами по созданию идей жизнеспособного бизнеса.

Порядок проведения игры:

Суть игры в том, чтобы придумать решение конкретной бизнес-задачи или создать идею для собственного дела с нуля. Игра представляет собой бизнес-тренажер, где можно ошибаться и рисковать сколько угодно до получения нужного результата, а потом перенести рабочую модель в реальную жизнь.

Игра проходит в несколько этапов.

1. Выбор сферы бизнеса.
2. Отбор жизнеспособной бизнес-идеи, ее проработка: продукция, целевая аудитория, стратегии продвижения, масштабирование.
3. Составление плана действий.

Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа

Практическое занятие № 21

Вид практического занятия: Практическая работа, контрольная точка 4, предусматривающая обсуждение результатов теста и устный опрос

Раздел: Инновационное моделирование цифрового предприятия

Тема и содержание занятия: Тема 10. Гибридное проектное управление

Практическое занятие, предусматривающее устный опрос по заранее обозначенным вопросам

Цель занятия: Ознакомиться с перспективами применения гибридных технологий управления цифровым предприятием

Практические навыки: использование гибридных методик управления цифровым предприятием

Вопросы, выносимые на обсуждение:

1. Модель SYNEFIN и различные подходы к проектам
2. Варианты гибридизации через неопределенные элементы и через уровни управления.
3. Варианты гибридизации через факторы сложности и по этапам.
4. Гибридизация через выбор актуальных инструментов.



Продолжительность занятия – 13,5 часов / 3 часа (с учетом опроса по контрольной точке 4).

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, необходимых для освоения дисциплины

8.1 Основная литература

1. Агеев, Ю. Д. Проектные методологии управления: Agile и Scrum : учеб. пособие / Ю.Д. Агеев, Ю.А. Кавин, И.С. Павловский [и др.]. — Москва : Аспект Пресс, 2018. - 160 с. — (Цифровые модели бизнеса). - ISBN 978-5-7567-0982-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1039442> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
2. Аппело, Ю. Agile-менеджмент: Лидерство и управление командами : практическое руководство / Ю. Аппело. - Москва : Альпина Паблишер, 2018. - 534 с. - ISBN 978-5-9614-6361-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1911035> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
3. Гассман, О. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гассман О., Франкенбергер К., Шик М. - Москва : Альпина Пабл., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-5665-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/912217> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
4. Кетько Н. В., Копылов А. В., Скитер Н. Н. - Электронный бизнес: учебное пособие - Волгоград: ВолгГТУ, 2020. <https://e.lanbook.com/book/15720>
5. Магретта, Д. Трансформация бизнес-модели : научно-популярное издание / . - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 170 с. - (Серия «Harvard Business Review: 10 лучших статей»). - ISBN 978-5-9614-3999-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841901> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
6. Моделирование бизнес-процессов: управленческие аспекты : монография / М. С. Санталова, А. В. Борщева, И. Л. Гладилина, И. В. Соклакова [и др.] ; под науч. ред. М. С. Санталовой. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 222 с. - ISBN 978-5-394-05802-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2133546> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
7. Назарова, О. Б. Моделирование бизнес-процессов : учебно-методический комплекс / О. Б. Назарова, О. Е. Масленникова. - 3-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2023. - 261 с. - ISBN 978-5-9765-3700-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2091324> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.
8. О цифровой трансформации и цифровизации Кирюшин С., Борисов Е., Кравченко А., Аз-зари Х., Ананьин В., Болотюк Д., Буглов Г., Бузина Ю. В., Валиев Р., Вахмянин И., Гаркуша Н., Определенов В. В. 2020 <https://publications.hse.ru/books/449105780>



9.Сергеев Л. И., Юданова А.Л. Цифровая экономика : учебник для вузов / под редакцией Л. И. Сергеева. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — С. 326. Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт].— URL: <https://urait.ru/bcode/477012/p.326>

10.Хейг П. - Управленческие концепции и бизнес-модели: полное руководство: практическое руководство - Москва: Альпина Паблишер, 2019.

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570347>

11.Цифровая трансформация бизнеса. - Питер Вайл, Стефани Ворнер

2019.https://www.alpinabook.ru/catalog/book-537561/?utm_source=blog_tt

12..Швабер, К. Гибкое управление: Как перевести всю компанию на скрам : практическое руководство / К. Швабер. - Москва : Альпина Паблишер, 2023. - 220 с. - (Серия «Гибкие методы управления»). - ISBN 978-5-9614-7745-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2141013> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.

13.Шеер, А. Индустрия 4.0 : от прорывной бизнес-модели к автоматизации бизнес-процессов : учебник / А. В. Шеер ; пер. с англ. О. А. Виниченко, Д. В. Стефановского ; под науч. ред. Д. В. Стефановского. - Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. - 72 с. - (Академический учебник). - ISBN 978-5-85006-194-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1405813> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.

8.2 Дополнительная литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Новая модель современного бизнеса: экономика совместного потребления и использования : монография / Е. Ф. Авдокушин, Е. Д. Платонова, Е. Г. Кузнецова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2023. — 280 с. - ISBN 978-5-9776-0556-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2075138> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке.

2.Иваницкий В. Л. - Основы бизнес-моделирования СМИ: Учебное пособие для вузов - Москва: Юрайт, 2020.<https://urait.ru/bcode/45164>

3.Куприянов Ю. В. - Бизнес-системы. Основы теории управления: Учебное пособие для вузов - Москва: Юрайт, 2020. <https://urait.ru/bcode/454980>

4.Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших : практическое руководство / А. Остервальдер, И. Пинье, Ф. Этьембль, А. Смит. - Москва : Альпина Паблишер, 2021. - 386 с. - ISBN 978-5-9614-7199-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842464> (дата обращения: 16.03.2024). – Режим доступа: по подписке

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com»:<http://znanium.com/>

2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»:<http://window.edu.ru/>

3. Служба тематических толковых словарей «Глоссарий.ру»:<http://www.glossary.ru/>

4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»:<https://cyberleninka.ru/>

5. База данных сервисных центров «Сервисбокс» [профессиональная база данных]: <https://www.servicebox.ru/>



6. База данных «Российский бизнес-портал «BazaRF.ru» [профессиональная база данных]: <http://www.baza-r.ru/enterprises>
7. Справочная правовая система КонсультантПлюс
8. Интернет-версия системы Гарант (информационно-правовой портал "Гарант.ру)
9. Электронно-библиотечная система IPRbooks <http://www.iprbookshop.ru/>
10. Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com/>
11. РосБизнесКонсалтинг www.rbc.ru.
12. Журнал «Эксперт» www.expert.ru.
13. Информационные ресурсы сайта Федеральной службы государственной статистики www.rosstat.gov.ru;
14. Сайт Центрального банка Российской Федерации www.cbr.ru.
15. Сайт Министерства финансов Российской Федерации www.minfin.ru .
16. Официальный сайт компании Visible Systems Corporation [Электронный ресурс] // Режим доступа
<https://www.visible-systems.com/Company/index.html> (accessed: 05.01.2023)
17. Оценка цифровой зрелости компании
<https://terralink.ru/tsifrovizatsiya-uslugi-po-upravlencheskomu-konsaltingu/otsenka-tsifrovoy-zrelosti-kompanii/>
18. Канал RBC - Что такое индустрия 4.0 и что нужно о ней знать
<https://trends.rbc.ru/trends/industry/5e740c5b9a79470c22dd13e7>
19. PwC publishes results of global survey on technology, jobs and skills
<https://www.pwc.com/gx/en/news-room/press-releases/2019/global-skills-survey-2019.html>
(accessed: 05.01.2023)
20. Оценка цифровой зрелости по Forrester Research
<https://dialog.guide/otsienka-tsifrovoy-zrelosti-po-forrester-research/#gsc.tab=0>
21. The Digital Maturity Model 4.0 | Forrester <https://www.forrester.com/report/The-Digital-Maturity-Model-40/RES131801>
22. Портал TADVISER - Четвертая промышленная революция (Industry Индустрия 4.0)
[https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A7%D0%B5%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F_\(Industry_%D0%98%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%8F_4.0\)](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A7%D0%B5%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D1%8E%D1%86%D0%B8%D1%8F_(Industry_%D0%98%D0%BD%D0%B4%D1%83%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B8%D1%8F_4.0)) (accessed: 05.01.2023)
23. Digital Acceleration Index (DAI) | Digital Value Creation | BCG
<https://www.bcg.com/publications/2021/digital-acceleration-index> (accessed: 05.01.2023)
24. Деловой портал проекта DialogGuide
<https://dialog.guide/about-project/#gsc.tab=0> (accessed: 05.01.2023)
25. CMMI Institute (2018) Capability Maturity Model Integration. Available at:
https://www.researchgate.net/publication/327557963_Capability_Maturity_Model_Integration
(accessed: 05.01.2023)
26. The Institute of Chartered Accountants of India (2017) Digital Competency Maturity Model. Available at:
http://dhc.co.in/uploadedfile/1/2/-1/ICAI_%20-%20DCMM_%20for%20Professional%20Entities.pdf (accessed: 05.01.2023)
27. Adobe Systems Incorporated (2016) Digital maturity definitions. Available at:
<https://www.adobe.com/au/landing/digital-maturity.html> (accessed: 05.01.2023)

8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем



1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия» предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана методика, включающая - совокупность приёмов, с помощью которых происходит целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Модели и концепции цифрового предприятия» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

Лекции

Лекция с мультимедийными презентациями и применением видеоматериалов, которая предполагает научное выступление лектора с обоснованием процессов и явлений, предусмотренных областью лекционного материала.

Теоретические занятия(лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала проводится в мультимедийной форме (презентаций). Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

Практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Модели и концепции цифрового предприятия» проводятся с целью приобретения практических навыков в области разработки разделов компьютерное проектирование сферы сервиса.

Занятия проводятся в форме: интерактивного практического занятия с использованием компьютерной техники. Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на приобретение практических навыков разработки разделов дисциплины «Модели и концепции цифрового предприятия». Выполнения практической работы студенты производят в интерактивном виде, в виде презентаций результата преподавателя. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ТУРИЗМА И СЕРВИСА»**

СК РГУТИС

Лист 83 из 48



10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Учебные занятия по дисциплине «Модели и концепции цифрового предприятия» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перенем основного оборудования
Лекции	Поточная аудитория (видеопроекторная аппаратура с возможностью подключения к ПК, персональный компьютер, экран, доска, учебная мебель)
Практические занятия	Компьютерный класс 1109, 1416, 1417 или 1409 (персональные компьютеры, доска, учебная мебель)
Самостоятельная работа обучающихся	Читальный зал Научно-технической библиотеки университета Компьютерный класс 1409 (Учебная мебель, 20 компьютеров с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», Экран, 19 компьютеров)