


АНО ВО «Межрегиональный открытый социальный институт»

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой информационной  
безопасности  
 Т.М. Гусаикова  
Протокол заседания кафедры  
№ 01 «09» 09 20 16.

Фонд оценочных средств  
для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации  
Учебная дисциплина «Электронная коммерция и электронные платежные системы»

Образовательная программа  
38.03.05 Бизнес-информатика,  
Электронный бизнес

Йошкар-Ола  
2017

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.
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:
  - оценочные средства для текущего контроля;
  - оценочные средства для промежуточной аттестации.
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

### **1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

В процессе освоения образовательной программы обучающиеся осваивают компетенции указанные в федеральных государственных образовательных стандартах высшего образования, сопоставленные с видами деятельности. Освоение компетенций происходит поэтапно через последовательное изучение учебных дисциплин, практик, подготовки ВКР и других видов работ предусмотренных учебным планом АНО ВО МОСИ.

№ п/п	Код компетенции	Формулировка компетенции	Номер этапа
1	ПК-15	умение проектировать архитектуру электронного предприятия	3/2

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Этапами формирования компетенций обучающихся при освоении дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий. Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации позволяют определить уровень освоения компетенций обучающимися.

### Перечень оценочных средств

№ п/п	Коды компетенций и планируемые результаты обучения		Оценочные средства	
			Наименование	Представление в ФОС
1	ПК-15	<p><b>Знать:</b> особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей</p> <p><b>Уметь:</b> выбирать эффективные инструменты для предприятия торговли в целях реализации системы ЭК; разработать бизнес-план по созданию и внедрению системы ЭК для торгового предприятия; использовать систему сбора и анализа данных посещаемости WEB-сервера компании для мониторинга активности посетителей; осуществлять управление системой ЭК на предприятии</p> <p><b>Владеть:</b> навыками по внедрению как отдельных элементов ЭК, так и полнофункциональной системы ЭК в структуру предприятия; навыками управления компонентами инфраструктуры систем ЭК на предприятиях различных видов; навыками организации и управления информационной структуры современного торгового предприятия; современными методами оценки эффективности ЭК на предприятии</p>	Устный опрос Реферат	Вопросы для устного опроса; Темы рефератов

**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.**

**Текущая аттестация по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы»**

Студенты ОП 38.03.05 Бизнес-информатика. Электронный бизнес проходят текущую аттестацию в 7/10 семестре.

Оценочные средства текущего контроля:

- Устный опрос
- Реферат

**Основные виды оценочных средств по темам представлены в таблице**

<b>№ п\п</b>	<b>Контролируемые разделы (темы) дисциплины</b>	<b>Код контролируемой компетенции (или ее части)</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	ПК-15	устный опрос, реферат
2	Информационные сети электронного бизнеса	ПК-15	устный опрос, реферат
3	Модели ведения электронной коммерции	ПК-15	устный опрос, реферат
4	Система электронного обмена данными	ПК-15	устный опрос, реферат
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	ПК-15	устный опрос, реферат
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	ПК-15	устный опрос, реферат
7	Автоматизация идентификации товаров	ПК-15	устный опрос, реферат
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	ПК-15	устный опрос, реферат
9	Правовые основы электронной коммерции.	ПК-15	устный опрос, реферат
10	Безопасность в информационных системах	ПК-15	устный опрос, реферат
11	Информационное обеспечение управления предприятием.	ПК-15	устный опрос, реферат
12	Электронные документы, используемые в электронной коммерции.	ПК-15	устный опрос, реферат
13	Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей	ПК-15	устный опрос, реферат

## Вопросы для устного опроса

### Тема 1. Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Что представляет собой интернет-экономика?
2. Что является предметом электронной коммерции?
3. Какова история возникновения электронной коммерции?
4. Охарактеризуйте этапы развития электронной коммерции?
5. Какие проблемы электронной коммерции связаны со вступлением России во Всемирную торговую организацию?
6. Назовите главные особенности интернет-экономики.
7. Перечислите основные принципы сетевой экономики.
8. Дайте определение электронного бизнеса и электронной коммерции.
9. Что представляет собой электронная коммерция с точки зрения осуществления связей и процесса бизнеса?
10. Какие существуют формы электронной коммерции?
11. Какие различают виды электронной коммерции в зависимости от того, кто является участником коммерческих отношений? Приведите примеры.
12. Каковы основные преимущества электронной коммерции с точки зрения коммерческих организаций и потребителей?
13. Перечислите и поясните основные факторы, препятствующие широкому внедрению механизмов электронной коммерции в России.
14. Какие виды сетей используются в электронной коммерции?
15. Назовите преимущества сети Интернет как средства коммуникации.

### Тема 2. Информационные сети электронного бизнеса

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Дайте определение Internet. Назовите и охарактеризуйте виды сетей.
2. Охарактеризуйте систему адресации, систему протоколов.
3. Перечислите и охарактеризуйте ресурсы сети Internet.
4. Дайте характеристику видам криптоанализа.
5. Какие требования предъявляются к механизму файлового шифрования?
6. Дайте определение понятиям «сервер», «провайдер», «трафик».
7. Охарактеризуйте систему WWW.
8. Какие преимущества предоставляет сеть Internet для продавца и покупателя?
9. Что представляет из себя «браузер»? Что такое доменный адрес?
10. Дайте характеристику интрасети и экстрасети.

### Тема 3. Модели ведения электронной коммерции

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Перечислите основные бизнес-модели розничной торговли в Интернете.
2. Какие проблемы могут возникать при организации интернет-подразделения офлайн-торговой компании?
3. Что представляет собой интернет-витрина?
4. В чем состоят отличия «торгового автомата» от интернет-витрины?
5. Что такое ТИС?
6. Какие способы создания интернет-магазина вы знаете?
7. Каково назначение электронного торгового ряда? Какие существуют формы участия продавца в электронном торговом ряду?

8. Перечислите основные функции интернет-магазина.
9. Поясните требования к содержанию сайта интернет-магазина.
10. Перечислите и поясните основные этапы продажи товара в интернет-магазине.
11. Какие требования предъявляются к каталогу товаров при продаже через Интернет?
12. Какие «корзины» используются в интернет-магазинах?
13. Что такое идентификация и регистрация покупателя?
14. Поясните, в чем состоит отличие структуры штатов интернет-магазина от структуры штатов обычного магазина.
15. Назовите основные должностные обязанности администратора интернет-магазина, системного администратора, контакт-менеджера.
16. Какие факторы в наибольшей степени влияют на эффективность функционирования интернет-магазина? Ответ поясните.

#### **Тема 4. Система электронного обмена данными**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Назовите возможности ЭОД.
2. Какова необходимость стандартизации ЭОД?

#### **Тема 5. Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Охарактеризуйте коды налоговой информации.
2. Охарактеризуйте финансовую информацию.
3. Охарактеризуйте банковскую информацию.

#### **Тема 6. Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Опишите международную торговую номенклатуру.
2. Опишите международные правила толкования торговых терминов.

#### **Тема 7. Автоматизация идентификации товаров**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Назовите возможности штрихового кодирования.
2. В чем особенность радиочастотной идентификации RFID.

#### **Тема 8. Электронные платежи и системы электронных платежей.**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Какие Вы знаете способы расчетов в системах электронной коммерции?
2. Назовите основные виды электронных платежных систем.
3. Каковы основные схемы расчетов в электронной коммерции?
4. Дайте характеристику кредитных схем расчетов. Приведите примеры.
5. Дайте характеристику дебетовых схем расчетов. Приведите примеры.
6. Охарактеризуйте схемы расчетов с использованием «электронных денег».

Приведите примеры.

#### **Тема 9. Правовые основы электронной коммерции.**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. В чем причины отказа от проекта закона «Об электронной коммерции»?
2. Как в настоящее время осуществляется законодательное регулирование электронной коммерции?
3. В чем особенность законодательного регулирования продажи товаров, не имеющих материальной основы?
4. Какими законами регулируется оказание услуг по доступу в Интернет?
5. В чем разница между телематическими услугами и услугами связи?
6. В каком случае оператор может отказать абоненту в подключении к Сети?
7. Какая предусмотрена ответственность за распространение вредоносного программного обеспечения?
8. Какие дополнительные права имеет покупатель при покупке товара дистанционным способом?
9. Как разрешается ситуация, если доставка товара была осуществлена, а покупателя на месте не оказалось?
10. Какие виды электронно-цифровых подписей существуют?
11. Как подтверждается подлинность электронно-цифровых подписей?
12. Что такое коммерческая тайна и чем она регулируется?

### **Тема 10. Безопасность в информационных системах**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Дайте определения понятий «опасность», «безопасность» и «угроза».
2. Перечислите составляющие безопасности и дайте им характеристику.
3. Охарактеризуйте принципы создания системы безопасности.
4. В чем суть методики построения системы безопасности?
5. Каковы виды и источники угроз безопасности электронной коммерции?
6. Назовите факторы, определяющие содержание угроз информационной безопасности системам электронной коммерции.
7. Каковы основные способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции?
8. Сформулируйте критерий оценки эффективности системы безопасности.
9. В чем суть методического подхода к оценке безопасности?
10. Раскройте содержание правового регулирования безопасности электронной коммерции.
11. Назовите основные методы обеспечения информационной безопасности.
12. Дайте общую характеристику рисков предпринимательской деятельности.
13. Перечислите и охарактеризуйте риски в электронной коммерции.

### **Тема 11. Информационное обеспечение управления предприятием**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Опишите структуру информационно-аналитической системы планирования ресурсов и управления фирмой. Раскройте принципы ее формирования, основные функции, организацию системы информационных потоков.
2. Приведите классификацию корпоративных порталов. Раскройте их назначение, функции.
3. Какие изменения претерпевает система информационного взаимодействия контрагентов рынка при организации электронного бизнеса?
4. Каковы требования к системе информационного обеспечения коммерческой деятельности в интернет-среде?



## **Тема 12. Электронные документы, используемые в электронной коммерции**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Сформулируйте понятие и условия договора в электронной коммерции.
2. Каковы содержание и форма договора?
3. Назовите признаки и виды договоров: договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки, договор контрактации, договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, договор аренды, договор хранения, договор коммерческой концессии. Назовите отличительные признаки каждого из указанных видов договоров (их предмет).
4. Каков порядок заключения договоров в электронной коммерции?
5. Назовите причины и порядок изменения и расторжения договоров.
6. В чем состоят задачи и содержание управления договорной работой?
7. Составьте схему управления договорной работой.
8. Какой нормативно-правовой документ является основным для регулирования коммерческих отношений по поставкам товаров?
9. Какова основная роль договора поставки в регулировании хозяйственных связей в торговле?
10. Охарактеризуйте основные положения договора купли-продажи.
11. Дайте характеристику порядку заключения договора поставки.
12. Какой существует порядок урегулирования преддоговорных споров между поставщиками и покупателями?
13. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?
14. Назовите основные (обязательные) условия договора поставки.
15. Как устанавливаются в договоре поставки количество и качество товаров, подлежащих поставке?
16. Как устанавливается и согласовывается ассортимент товаров в договоре?
17. Какие сроки исполнения предусматриваются в договоре?
18. Какой порядок поставки товаров может быть предусмотрен в договоре?
19. Как решаются вопросы качества, комплектности, упаковки и маркировки товаров в договоре поставки?

## **Тема 13. Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей**

*Вопросы для самостоятельной работы:*

1. Дайте определение интернет-рекламе.
2. Перечислите основные инструменты рекламы в интернет. Какие из ценовых моделей размещения рекламы наиболее эффективны?
3. В чем особенность применения реклама с использованием электронной почты?
4. Каковы особенности реализации баннерной рекламы?
5. Каковы основные критерии выбора рекламных площадок?
6. В чем преимущества и недостатки партнерских программ как инструмента рекламы в интернет?
7. Дайте определение интернет-магазина.
8. В чем особенность взаимодействия покупателя с интернет-магазином по сравнению с традиционным сектором?
9. Какие основные виды интернет-площадок Вы знаете? Прокомментируйте на примерах.
10. С какими основными проблемами можно столкнуться при открытии и функционировании электронного магазина?
11. В чем заключается основное преимущество интернет-аукциона?

### **Средство оценивания: устный опрос**

Шкала оценивания:

– оценка «отлично» выставляется студенту, если студент не только глубоко и прочно усвоил весь программный материал, но и проявил знания, выходящие за его пределы, почерпнутые из дополнительных источников (учебная литература, научно-популярная литература, научные статьи и монографии, сборники научных трудов и интернет-ресурсы и т. п.); умеет самостоятельно обобщать программный материал, не допуская ошибок, проанализировать его с точки зрения различных школ и взглядов; увязывает знания с практикой; приводит примеры, демонстрирующие глубокое понимание материала или проблемы;

– оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент твердо знает программный материал, грамотно и последовательно его излагает, увязывает с практикой, не допуская существенных неточностей в ответе на вопросы;

– оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если студент усвоил только основной программный материал, но не знает отдельных положений, в ответе допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студент не знает значительной части основного программного материала, в ответе допускает существенные ошибки, неправильные формулировки.

### **Тематика рефератов**

1. Основные понятия и определения электронной коммерции.
2. Информационные и телекоммуникационные технологии в электронной коммерции.
3. Правовое обеспечение электронной коммерции.
4. Правовое обеспечение электронной коммерции в России.
5. Налогообложение для бизнеса в Интернет.
6. Технологическое обеспечение электронной коммерции.
7. Интернет-провайдеры. Задачи решаемые Интернет-провайдерами.
8. Выбор Интернет провайдера для хостинга сайта предприятия в Интернет.
9. Доменное имя.
10. Состояние, проблемы и перспективы развития ЭЖ.
11. Модели электронного маркетинга.
12. Отличия традиционного и Интернет маркетинга.
13. Товары для электронной коммерции. Примеры и основные свойства.
14. Инфраструктура электронной коммерции
15. Характеристика основных систем инфраструктуры электронной коммерции.
16. Организационно-экономические модели электронного бизнеса.
17. Интернет-компании и Интернет-магазины.
18. Структура рынка электронной коммерции.
19. Модели покупки в условиях электронной коммерции.
20. Деловые процессы в условиях электронной коммерции.
21. Интернет – основа электронной коммерции.
22. Межсоединения информационных сетей. Виды и краткая характеристика.
23. Автоматизация документооборота электронной коммерции.
24. Информационные ресурсы Интернет.
25. Платежные системы (ПС) электронной коммерции. Назначение и классификация.
26. Структура и порядок функционирования платежной системы WebMoney

27. Требования к современным платежным системам.  
 28. Информационная безопасность в электронной коммерции.

### Средство оценивания: реферат

Шкала оценивания:

Реферат оценивается по 100-балльной шкале.

Баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом:

86-100 баллов – «отлично»;

70- 85 баллов – «хорошо»;

51-69 баллов – «удовлетворительно»;

менее 51 балла – «неудовлетворительно».

Критерии	Показатели
1. Новизна реферированного текста. Максимальная оценка – 20 Баллов	– актуальность проблемы и темы; – новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; – наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы. Максимальная оценка – 30 баллов	– соответствие плана теме реферата; – соответствие содержания теме и плану реферата; – полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; – обоснованность способов и методов работы с материалом; – умение работать с историческими источниками и литературой, систематизировать и структурировать материал; – умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
3. Обоснованность выбора источников и литературы. Максимальная оценка – 20 баллов.	– круг, полнота использования исторических источников и литературы по проблеме; – привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов, интернет-ресурсов и т. д.).
4. Соблюдение требований к оформлению. Максимальная оценка – 15 баллов.	– правильное оформление ссылок на использованные источники и литературу; – грамотность и культура изложения; – использование рекомендованного количества исторических источников и литературы; – владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; – соблюдение требований к объему реферата;

	– культура оформления: выделение абзацев, глав и параграфов
5. Грамотность. Максимальная оценка – 15 баллов.	– отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; – отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; – литературный стиль.

## Промежуточная аттестация по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы»

Студенты образовательной программы 38.03.05 Бизнес-информатика. Электронный бизнес проходят промежуточную аттестацию в форме экзамена по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы» в 7/10 семестре.

Экзамен является не только проверкой знаний, приобретенных студентом во время его обучения, и проверкой умения их использовать, но и важным звеном во всей цепи обучения студента, составляя существенную часть учебного и воспитательного процесса. В конце изучения предмета студент должен показать свои умения и навыки, которыми он овладел в процессе изучения дисциплины.

При проведении экзамена по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы» может использоваться устная или письменная форма проведения.

### Примерная структура экзамена по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы»:

#### 1. устный ответ на вопросы

Студенту на экзамене дается время на подготовку вопросов теоретического характера.

#### 2. выполнение тестовых заданий

Тестовые задания выполняются в течение 30 минут и состоят из 25 вопросов разных типов. Преподаватель готовит несколько вариантов тестовых заданий.

#### 3. выполнение практических заданий

Практических задания выполняются в течение 30 минут. Бланки с задачами готовит и выдает преподаватель.

**Устный ответ студента на экзамене должен отвечать следующим требованиям:**

- научность, знание и умение пользоваться понятийным аппаратом;
- изложение вопросов в методологическом аспектах, аргументация основных положений ответа примерами из современной практики, а также из личного опыта работы;
- осведомленность в важнейших современных проблемах электронной коммерции, знание классической и современной литературы.

**Выполнение практического задания должно отвечать следующим требованиям:**

- Владение профессиональной терминологией;
- Последовательное и аргументированное изложение решения.

### Критерии оценивания ответов

	Устный ответ	Практическое задание	Тестовые задания
<b>Отлично</b>	знание учебного материала в пределах программы; логическое, последовательное изложение вопроса с опорой на разнообразные источники, с использованием знаний других наук; определение	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный	90–100 % правильно выполненных заданий

	своей позиции в раскрытии различных подходов к рассматриваемой проблеме; показ значения разработки данного теоретического вопроса для практики	анализ ситуации.	
<i>Хорошо</i>	знание учебного материала в пределах программы; раскрытие различных подходов к рассматриваемой проблеме; опора при рассмотрении вопроса на обязательную литературу, включение соответствующих примеров из практики	студент владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения практического задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.	70–90 % правильно выполненных заданий
<i>Удовлетворительно</i>	знание учебного материала в пределах программы на основе изучения какого-либо одного подхода к рассматриваемой проблеме	студент допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практического задания, не может доказательно обосновать свои суждения; обнаруживается недостаточно глубокое понимание материала.	50–70 % правильно выполненных заданий
<i>Неудовлетворительно</i>	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий	допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл; студент не может применять знания для решения	менее 50% правильно выполненных заданий

		практического задания.	
--	--	------------------------	--

### Критерии и шкала оценивания уровней освоения компетенций

Шкала оценивания	Шкала оценивания	Шкала оценивания
отлично	высокий	студент, овладел элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявил всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоил основную и дополнительную литературу, обнаружил творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.
хорошо	продвинутый	студент овладел элементами компетенции «знать» и «уметь», проявил полное знание программного материала по дисциплине, освоил основную рекомендованную литературу, обнаружил стабильный характер знаний и умений и проявил способности к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.
удовлетворительно	базовый	студент овладел элементами компетенции «знать», проявил знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, изучил основную рекомендованную литературу, допустил неточности в ответе на экзамене, но в основном обладает необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.
неудовлетворительно	компетенции не сформированы	студент не овладел ни одним из элементов компетенции, обнаружил существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустил принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

**Отметка** за экзамен по предмету выставляется с учетом полученных отметок в соответствии с правилами математического округления.

#### Рекомендации по проведению экзамена

1. Студенты должны быть заранее ознакомлены с требованиями к экзамену, критериями оценивания. В результате экзамена студент должен обязательно четко понять, почему он получил именно ту экзаменационную отметку, которая была ему поставлена за его ответ, а не другую.

2. Необходимо выяснить на экзамене, формально или нет владеет студент знаниями по данному предмету. Вопросы при ответе по билету помогут выяснить степень понимания студентом материала, знание им связей излагаемого вопроса с другими изучавшимися им понятиями, а практические задания – умения применять знания на

практике.

3. На экзамене следует выяснить, как студент знает программный материал, как он им овладел к моменту экзамена, как он продумал его в процессе обучения и подготовки к экзамену.

4. При устном опросе целесообразно начинать с легких, простых вопросов, ответы на которые помогут подготовить студента к спокойному размышлению над дальнейшими более трудными вопросами и практическими заданиями.

5. Тестирование по дисциплине проводится либо в компьютерном классе, либо в аудитории на бланке с тестовыми заданиями.

Во время тестирования обучающиеся могут пользоваться калькулятором. Результат каждого обучающегося оценивается в соответствии с оценочной шкалой, приведённой в пункте 3.

6. Выполнение практических заданий осуществляется в учебной аудитории. Результат каждого обучающегося оценивается в соответствии с оценочной шкалой, приведённой в пункте 3

### **Перечень вопросов к экзамену**

1. Отличие понятий электронная коммерция и электронный бизнес.
2. Типология электронной коммерции.
3. Процесс электронной коммерции: основные этапы.
4. Роль Интернета в развитии электронной коммерции.
5. Основные рекомендации международных организаций в сфере электронной коммерции.
6. Регулирование электронной коммерции. Проблемы нормативной базы и правовая практика электронной коммерции.
7. Отличительные особенности нормативно-правового обеспечения в зарубежных странах.
8. Правовое регулирование Интернет-банкинга в РФ.
9. Правовое регулирование использования электронной подписи в РФ.
10. Статус и механизм использования электронных денег в праве РФ.
11. Правовое регулирование электронной коммерции в РФ.
12. Защита прав потребителей в сфере электронной коммерции в праве РФ.
13. Проблемы правового регулирования отношений в сфере электронной коммерции с участием иностранного элемента в РФ.
14. Закон об ЭЦП в России: особенности принятия и применения.
15. ЭЦП: функции удостоверяющих центров.
16. Инфраструктура использования ЭЦП в России.
17. ЭЦП: особенности получения и применения в России.
18. Электронный сервис: синхронный и асинхронный.
19. Российские и международные платежные системы: структура и виды.
20. Методы обеспечения безопасности платежных систем.
21. Основные принципы внедрения платежных систем в электронную коммерцию.
22. Коммерческая тайна в процессе осуществления электронной коммерции.
23. Основные виды и источники защиты информации в Интернете.
24. Методы защиты информации в Интернет.
25. Настройка безопасности браузера.
26. Бизнес-модели розничной торговли в Интернете
27. Организация технологического процесса розничной интернет-торговли
28. Организация оптовой торговли в Интернете
29. Электронные торговые площадки



30. Электронная коммерция в сфере услуг
31. Развитие сектора B2B в России
32. Дистрибьюторские цепочки в Интернет.
33. Электронный обмен данными (EDI) и электронный перевод денежных средств (EDF).
34. Электронная коммерция между предприятиями.

**Тест по дисциплине «Электронная коммерция и электронные платежные системы»**

**0 вариант**

- 1. Сущность электронного рынка**
  - a) закон спроса и предложения
  - b) информационный обмен
  - c) рост инфляции
- 2. Нужен ли Интернет бизнесу**
  - a) Да, нужен
  - b) Нет, не нужен
  - c) и нужен, и не нужен
- 3. Какой сектор предлагает покупателям широкий выбор товаров, начин: от коттеджей и заканчивая скрепками**
  - a) розничный сектор
  - b) сектор B2B
  - c) сектор B2C
- 4. Какой сектор представляет собой широкий спектр взаимоотношений между корпорациями**
  - a) розничный сектор
  - b) сектор B2B
  - c) сектор B2C
- 5. Какие из факторов являются преимуществом интернет коммерции**
  - a) Цена
  - b) Время
  - c) прямой контакт
  - d) все вышеперечисленное
- 6. ... - это не просто создание онлайн-магазина, за всем этим должны стоять отлаженные технологии работы с клиентами, и все должно базироваться на наработанном ранее опыте, бизнес-процессах и инфраструктуре их обслуживания**
  - a) Интернет- коммерция
  - b) электронный маркетинг
  - c) менеджмент
- 7. Блок информации, содержащий серийный номер и её достоинство- это**
  - a) электронная банкнота
  - b) смарт карта
  - c) денежная купюра
- 8. Карточка снабжённая ёмким и многоцелевым микропроцессором (чипом) это**
  - a) электронная банкнота
  - b) смарт карта
  - c) денежная купюра
- 9. В случае, если у компании очень высокая покупательная способность, она создаёт**

- a) buy-сайт
- b) электронную торговую площадку
- c) электронный маркетинг

**10. Компании, не производящие большого ассортимента товаров, но обладающие достаточно высокой покупательной способностью обычно создают**

- a) buy-сайт
- b) электронную торговую площадку
- c) электронный маркетинг

**11. Сайты, предоставляющие информацию и имеющие общие черты со специализированными журналами или энциклопедиями**

- a) визитка
- b) информационный сайт
- c) портал

**12. Сайт, обеспечивающий объединение информационного пополнения и доставку важной для данной аудитории информации, работу или услуги**

- a) визитка
- b) информационный сайт
- c) портал

**13. Электронный аналог бумажных денег**

- a) банковские карты
- b) электронные чеки
- c) цифровые деньги

**14. Эти типы электронных площадок создаются одной или несколькими крупными компаниями для привлечения множества компаний-поставщиков в целях оптимизации процесса закупок, расширения торговых контактов и сети поставок**

- a) Площадки, управляемые покупателями
- b) Площадки, управляемые продавцами
- c) Площадки, управляемые третьей стороной

**15. Эти типы электронных площадок создаются крупными продавцами которые играют активную роль менеджеров торговых площадок**

- a) Площадки, управляемые покупателями
- b) Площадки, управляемые продавцами
- c) Площадки, управляемые третьей стороной

**16. Эти типы электронных площадок призваны свести вместе покупателей и продавцов**

- a) Площадки, управляемые покупателями
- b) Площадки, управляемые продавцами
- c) Площадки, управляемые третьей стороной

**17. Интерактивные виды развлечений- это**

- a) Информационные и развлекательные продукты
- b) Символы, концепции, жетоны
- c) Процессы и услуги

**18. Какие особые качества присущи цифровым продуктам:**

- a) неразрушимость
- b) изменяемость
- c) воспроизводимость
- d) все вышеперечисленные

**19. Какая из стратегий позволяет назначать более низкую цену на новый товар для завоевания доли рынка**

- a) ценообразование проникновения

- b) ценообразование по методу «снятия сливок»
- c) ценообразование продвижения

**20. Какая из стратегий предполагает продажу новых товаров по высоким ценам в целях привлечения наиболее новаторской части пользователей**

- a) ценообразование проникновения
- b) ценообразование по методу «снятия сливок»
- c) ценообразование продвижения

**21. Какая из стратегий направлена на стимулирование первой покупки, стимулирование повторных покупок или покупок во время распродаж**

- a) ценообразование проникновения
- b) ценообразование по методу «снятия сливок»
- c) ценообразование продвижения

**22. Какой из каналов предполагает продажу товара производителем непосредственно потребителю, минуя всяких посредников**

- a) прямой
- b) косвенный
- c) смешанный

**23. Роль электронной коммерции в современном мире состоит в том, что:**

- a) ее технологии обеспечивают возможность хозяйствующим субъектам быстро и без посредников находить коммерческого партнера с минимальными транзакционными издержками;
- b) она обеспечивает хозяйствующим субъектам с минимальными транзакционными издержками;
- c) быстро и без посредников находить коммерческого партнера;
- d) она позволяет использовать в бизнесе достижения научно-технического прогресса в области информационно-коммуникационных технологий

**24. Принято выделять следующие группы классификации по виду субъектов ЭК:**

- a) администрация-администрация, бизнес-администрация, администрация-потребитель;
- b) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, бизнес-администрация;
- c) бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, потребитель-администрация

**25. К какой разновидности классификации по виду субъектов ЭК относятся системы обеспечения госзакупок.**

- a) B2B (бизнес-бизнес);
- b) B2C (бизнес-потребитель);
- c) C2C (потребитель-потребитель);
- d) B2G (бизнес-администрация)

**26. Стандарты ЭДИФАКТ, это:**

- a) правила, рекомендованные Организацией Объединенных Наций для электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте;
- b) международный стандарт работы с коммерческой информацией в электронном виде;
- c) правила создания, обмена и обработки электронных сообщений при совершении коммерческих операций с помощью технологий электронной коммерции

**27. Выберите протокол передачи данных, на котором базируется сеть Интернет**

- a) NetBEUI;
- b) TCP/IP;

- c) IPX/SPX;
- d) POP3;
- e) SMTP

**28. Для интерпретации цифрового представления адреса IP используется:**

- a) восьмиразрядная адресация;
- b) шестнадцатиразрядная адресация;
- c) тридцатидвухразрядная адресация

**29. Доменное имя какого уровня является наиболее престижным для коммерческой организации?**

- a) первого уровня;
- b) второго уровня;
- c) верхнего уровня.

**30. Доменная зона “.NET” относится к группе:**

- a) доменов группы общего назначения (generic Top level domain);
- b) доменов группы по коду страны (country code Top level domain);
- c) и к той, и другой группе

### **Примерное практическое задание к экзамену**

Выберите одну из популярных российских платежных систем ([www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru), [www.paucash.ru](http://www.paucash.ru), [www.cyberplat.com](http://www.cyberplat.com), [www.paybot.com](http://www.paybot.com), [www.cashew.ru](http://www.cashew.ru), [www.imbs.com/protokol.htm](http://www.imbs.com/protokol.htm), [www.grado.ru](http://www.grado.ru), [www.telebank.ru](http://www.telebank.ru)) или другую платежную систему.

Охарактеризуйте ее по следующим критериям:

- характеристика банка;
- виды платежных инструментов (кредитные карты, электронные кошельки и т.д.);
- схемы оплаты с использованием кредитных карт, электронных кошельков;
- перечень услуг для физических и юридических лиц;
- тарифы основных видов услуг;
- алгоритм открытия счета.

Характеристику представьте в виде блок-схемы или ментальной карты. По завершении задания проведите мини-презентацию электронных платежных систем и выберите ТОП-5 для использования юридическими лицами. Задание выполняйте в парах.

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

##### Средство оценивания: устный опрос МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Экспресс - быстрый, безостановочный; удобная форма промежуточного контроля знаний. Главное преимущество – занимает мало времени от 5 до 7 мин., при этом в зависимости от количества вопросов (оптимальное 10), позволяет проверить большой объем и глубину знаний. Быстрая проверка, еще один плюс. Учащиеся сразу могут проверить правильность выполнения работы (правильные ответы могут быть просто открыты на об-ратной стороне доски). Экспресс-опрос проводится несколько раз за тему, что позволяет диагностировать, контролировать и своевременно корректировать усвоение материала в ходе его изучения, а не после, что значительно повышает эффективность обучения и закрепляет знания учащихся.

##### Средство оценивания: тест МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Непрерывной сопутствующей процедурой преподавания любой дисциплины являлся контроль уровня усвоения учебного материала. В настоящее время среди разнообразных форм контроля в учебном процессе стали активно применяться тестовые задания, которые позволяют относительно быстро определить уровень знаний студента. Тестовые задания является одной из наиболее научно обоснованных процедур для выявления реального качества знания у испытуемого студента. Впрочем, тестирование не может заменить собой другие педагогические средства контроля, используемые сегодня преподавателями. В их арсенале остаются устные экзамены, контрольные работы, опросы студентов и другие разнообразные средства. Они обладают своими преимуществами и недостатками и по-прежнему наиболее эффективны при их комплексном применении в учебной практике.

По этой причине каждое из перечисленных средств применяется преподавателями на определенных этапах изучения дисциплины. Самое главное преимущество тестов – в том, что они позволяют преподавателю и самому студенту при самоконтроле провести объективную и независимую оценку уровня знаний в соответствии с общими образовательными требованиями. Наиболее важным положительным признаком тестового задания является однозначность интерпретации результатов его выполнения. Благодаря этому процедура проверки может быть доведена до высокого уровня автоматизма с минимальными временными затратами. При проведении тестирования степень сложности предлагаемых вопросов определяются преподавателем в зависимости от уровня подготовленности группы.