

АНО ВО «Межрегиональный открытый социальный институт»

УТВЕРЖДЕНО

на заседании Совета факультета  
экономики и информационной безопасности  
Протокол заседания Совета факультета  
№ 12 «13» сентября 2018 г.  
Декан факультета экономики и  
информационной безопасности

Т.А. Сафина

ОДОБРЕНО

на заседании кафедры информационной  
безопасности  
Протокол заседания кафедры  
№ 10 «30» мая 2018 г.  
Зав. кафедрой информационной  
безопасности Гусаф Т.М. Гусакова

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине Электронная коммерция и электронные платежные системы  
(наименование)  
образовательная программа 38.03.05 Бизнес-информатика, «Электронный бизнес»  
форма обучения очная, заочная

ПРОГРАММА РАЗРАБОТАНА

Кр доцент, канд. техн. наук, доцент  
Кречетов А.А.  
(должность, Ф. И. О., ученая  
степень, звание автора(ов)  
программы)

Йошкар-Ола, 2018

## Содержание

1. Пояснительная записка.....	3
2. Структура и содержания дисциплины .....	5
3. Оценочные средства и методические рекомендации по проведению промежуточной аттестации .....	20
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины .....	27
5. Материально-техническое обеспечение дисциплины .....	28
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	30

## 1. Пояснительная записка

**Цель изучения дисциплины:** изучение студентами проблематики электронной коммерции и электронных платежных систем, ее основных технологий, привитие навыков практической работы с данными технологиями.

**Место дисциплины в учебном плане:**

Предлагаемый курс относится к дисциплинам по выбору вариативной части образовательной программы 38.03.05 Бизнес-информатика. Электронный бизнес.

**Дисциплина «Электронная коммерция и электронные платежные системы» обеспечивает овладение следующими компетенциями:**

продолжает/завершает формирование профессиональной компетенции:

умение проектировать архитектуру электронного предприятия (ПК-15) – 3/2 этап;

### Этапы формирования компетенции (очная форма обучения)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Учебная дисциплина	Семестр	Этап
ПК-15	умение проектировать архитектуру электронного предприятия	Архитектура предприятия	3	1
		Управление ИТ-проектами	5	2
		Электронная коммерция и электронные платежные системы	7	3
		Системы электронного документооборота		
		Производственная практика (преддипломная)	8	4
		Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты		

### Этапы формирования компетенции (заочная форма обучения)

Код компетенции	Формулировка компетенции	Учебная дисциплина	Семестр	Этап
ПК-15	умение проектировать архитектуру электронного предприятия	Архитектура предприятия	7	1
		Управление ИТ-проектами		
		Электронная коммерция и электронные платежные системы	10	2
		Системы электронного		

		документооборота		
		Производственная практика (преддипломная)		
		Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты		

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

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> - проектировать архитектуру электронного предприятия; - 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>
-------	--

**Формы текущего контроля успеваемости студентов:** реферат; устный опрос.

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен.

## 2. Структура и содержания дисциплины

Трудоемкость 4 зачетные единицы, 144 часа, из них:

очная форма обучения: 18 лекционных, 36 практических, 54 часа самостоятельной работы, 36 часов контроль.

заочная форма обучения: 8 лекционных; 14 практических, 113 часов самостоятельной работы, 9 часов контроль.

### 2.1. Тематический план учебной дисциплины (очная форма обучения)

№ п/п раздела	Наименование разделов и тем	Количество часов по учебному плану				
		Всего	Виды учебной работы			
			Аудиторная работа			Самостоятельная работа
		Лекции	Практические (семинарские) занятия	Лабораторные занятия		
1	2	3	4	5	6	7
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	12	2	4	-	6
2	Информационные сети электронного бизнеса	10	2	4	-	4
3	Модели ведения электронной коммерции	10	2	4	-	4
4	Система электронного обмена данными	10	2	4	-	4
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	10	2	4	-	4
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	8	2	2	-	4
7	Автоматизация идентификации товаров	8	2	2	-	4
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	8	2	2	-	4
9	Правовые основы электронной коммерции.	8	2	2	-	4
10	Безопасность в информационных системах	6	-	2	-	4
11	Информационное обеспечение управления предприятием.	6	-	2	-	4
12	Электронные документы, используемые в электронной коммерции.	6	-	2	-	4
13	Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей	6	-	2	-	4
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>108</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>-</b>	<b>54</b>

## (заочная форма обучения)

№ п/п раздела	Наименование разделов и тем	Количество часов по учебному плану				
		Всего	Виды учебной работы			
			Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические (семинарские) занятия	Лабораторные занятия	
1	2	3	4	5	6	7
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	14	4	-	-	10
2	Информационные сети электронного бизнеса	12	2	-	-	10
3	Модели ведения электронной коммерции	12	2	-	-	10
4	Система электронного обмена данными	10	-	-	-	10
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	11	-	2	-	9
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	10	-	2	-	8
7	Автоматизация идентификации товаров	10	-	2	-	8
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	10	-	2	-	8
9	Правовые основы электронной коммерции.	10	-	2	-	8
10	Безопасность в информационных системах	10	-	2	-	8
11	Информационное обеспечение управления предприятием.	10	-	2	-	8
12	Электронные документы, используемые в электронной коммерции.	8	-	-	-	8
13	Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей	8	-	-	-	8
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>135</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>113</b>

## 2.2. Тематический план лекций:

<b>№ п/п раздела</b>	<b>Наименование разделов и тем</b>	<b>Количество часов</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	2/4
2	Информационные сети электронного бизнеса	2/2
3	Модели ведения электронной коммерции	2/2
4	Система электронного обмена данными	2/-
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	2/-
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	2/-
7	Автоматизация идентификации товаров	2/-
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	2/-
9	Правовые основы электронной коммерции.	2/-
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>18/8</b>

### Содержание лекционных занятий

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

**План:**

1. Определение электронной коммерции.
2. Составляющие электронной коммерции.

#### Тема 2. Информационные сети электронного бизнеса

**План:**

1. Типы информационных сетей.
2. Классификация информационных сетей торговых предприятий.

#### Тема 3. Модели ведения электронной коммерции

**План:**

1. Участники деловых операций.
2. Электронные торговые площадки (ЭТП).
3. Возможности и преимущества ЭТП.

#### Тема 4. Система электронного обмена данными

**План:**

1. Электронный документооборот.
2. Возможности ЭОД.

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

**План:**

1. Регистрационные коды.
2. Коды статистики.

3. Коды товарной номенклатуры.

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

#### **План:**

1. Международные организации по стандартизации.
2. ISO, ее стандарты и сертификаты.

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

#### **План:**

1. Штриховое кодирование.
2. Возможности кодирования.
3. Радиочастотная идентификация RFID.

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

#### **План:**

1. Электронные платежи.
2. Характеристика систем электронных платежей.
3. Платежные инструменты.
4. Виды платежных систем.

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

#### **План:**

1. Инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе.
2. Сферы правового регулирования.

### **Основная литература**

Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. перераб. и доп. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 684 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

### **Дополнительная литература**

1. Братановский, С.Н. Правовое регулирование электронной торговли: практикум / С.Н. Братановский, С.Е. Чаннов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 40 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446912> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

2. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е.В. Крахоткина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 129 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

3. Калужский, М.Л. Маркетинговая среда электронной коммерции: формирование и институциональное регулирование: монография / М.Л. Калужский; Омский государственный технический университет. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 260 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 212-240.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473028> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

4. Мишин, В.В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В.В. Мишин, К.В. Мартиросян ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 102 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457460> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

**Информационно-  
справочные системы, профессиональные базы данных и интернет-ресурсы**

1. Информационно-консалтинговый сайт по электронному бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-commerce.ru>
2. Консультационный центр развития электронного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fl.ru/>
3. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>
4. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>
5. Профессиональная база данных по бизнес-информатике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page\\_3151.html](http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page_3151.html)
6. СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г

### 2.3. Тематический план практических (семинарских) занятий

№ п/п раздела	Наименование разделов и тем	Количество часов
1	2	3
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	4/-
2	Информационные сети электронного бизнеса	4/-
3	Модели ведения электронной коммерции	4/-
4	Система электронного обмена данными	4/-
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	4/2
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	2/2
7	Автоматизация идентификации товаров	2/2
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	2/2
9	Правовые основы электронной коммерции.	2/2
10	Безопасность в информационных системах	2/2
11	Информационное обеспечение управления предприятием.	2/2
12	Электронные документы, используемые в электронной коммерции.	2/-
13	Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей	2/-
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>36/14</b>

#### Семинарские занятия по темам

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

**План:**

1. Задачи, решаемые при помощи электронной коммерции.
2. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции.

#### Тема 2. Информационные сети электронного бизнеса

**План:**

1. Протоколы обмена информацией.
2. Основные типы подключений предприятий к сети Интернет.

#### Тема 3. Модели ведения электронной коммерции

**План:**

1. Характеристики основных ЭТП модели B2C.
2. Характеристики основных ЭТП, модели B2B, B2G.G2B.

#### Тема 4. Система электронного обмена данными

**План:**

1. Возможности ЭОД.
2. Необходимость стандартизации ЭОД.

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

### **План:**

1. Коды налоговой информации.
2. Финансовая информация.
3. Банковская информация.

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

### **План:**

1. Международная торговая номенклатура.
2. Международные правила толкования торговых терминов- ИНКОТЕРМС.

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

### **План:**

1. Индустриальные терминала сбора данных.
2. Программное обеспечение ТСД.

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

### **План:**

1. Отечественные ЭПС и их характеристика.
2. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами.
3. Интегрированные платёжные системы.
4. Платёжные терминалы коммерческих организаций.

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

### **План:**

1. Международные правовые системы.
2. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

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

### **План:**

1. Информационная безопасность.
2. Основные меры информационной безопасности.
3. Электронная цифровая подпись.
4. Отечественные средства защиты информации.

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

### **План:**

1. Сущность, значение и особенности информационного обеспечения
2. Технология информационной деятельности
3. Пути совершенствования информационной системы
4. Формирование комплексной информационной системы

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

### **План:**

1. Виды и формы сделок.
2. Виды договоров.
3. Купли-продажи в электронной торговле.
4. Формы основных документов при совершении коммерческих транзакций.
5. Документы, используемые при совершении простой закупки.

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

#### **План:**

1. Маркетинговые исследования внешней среды предприятия.
2. Инструменты маркетинговых коммуникаций: Телеконференции. Реклама в Интернет.

#### **Основная литература**

Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. перераб. и доп. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 684 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

#### **Дополнительная литература**

1. Братановский, С.Н. Правовое регулирование электронной торговли: практикум / С.Н. Братановский, С.Е. Чаннов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 40 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446912> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

2. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е.В. Крахоткина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 129 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

3. Калужский, М.Л. Маркетинговая среда электронной коммерции: формирование и институциональное регулирование: монография / М.Л. Калужский; Омский государственный технический университет. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 260 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 212-240.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473028> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

#### **Информационно-**

#### **справочные системы, профессиональные базы данных и интернет-ресурсы**

1. Информационно-консалтинговый сайт по электронному бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-commerce.ru>

2. Консультационный центр развития электронного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fl.ru/>

3. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>

4. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>

5. Профессиональная база данных по бизнес-информатике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page\\_3151.html](http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page_3151.html)

6. СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г

## 2.4. Тематический план для самостоятельной работы

№ п/п раздела	Наименование разделов и тем	Количество часов
1	2	3
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции	6/10
2	Информационные сети электронного бизнеса	4/10
3	Модели ведения электронной коммерции	4/10
4	Система электронного обмена данными	4/10
5	Отечественные классификаторы обмена данными в электронной коммерции	4/9
6	Международные стандарты и классификаторы в области электронной коммерции	4/8
7	Автоматизация идентификации товаров	4/8
8	Электронные платежи и системы электронных платежей.	4/8
9	Правовые основы электронной коммерции.	4/8
10	Безопасность в информационных системах	4/8
11	Информационное обеспечение управления предприятием.	4/8
12	Электронные документы, используемые в электронной коммерции.	4/8
13	Маркетинг и реклама с использованием информационных сетей	4/8
	<b>Итого по дисциплине</b>	<b>54/113</b>

### Вопросы для самостоятельной работы

#### 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?

#### **Основная литература**

Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. перераб. и доп. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 684 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

#### **Дополнительная литература**

1. Братановский, С.Н. Правовое регулирование электронной торговли: практикум / С.Н. Братановский, С.Е. Чаннов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 40 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446912> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

2. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е.В. Крахоткина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 129 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

3. Калужский, М.Л. Маркетинговая среда электронной коммерции: формирование и институциональное регулирование: монография / М.Л. Калужский; Омский государственный технический университет. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 260 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 212-240.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473028> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

#### **Информационно-**

##### **справочные системы, профессиональные базы данных и интернет-ресурсы**

1. Информационно-консалтинговый сайт по электронному бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-commerce.ru>
2. Консультационный центр развития электронного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fl.ru/>
3. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>
4. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>

5. Профессиональная база данных по бизнес-информатике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page\\_3151.html](http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page_3151.html)

6. СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г

### 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 ЭК.
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

	<p>проблемы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.</li> </ul>
<p>2. Степень раскрытия сущности проблемы. Максимальная оценка – 30 баллов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– соответствие плана теме реферата;</li> <li>– соответствие содержания теме и плану реферата;</li> <li>– полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы;</li> <li>– обоснованность способов и методов работы с материалом;</li> <li>– умение работать с историческими источниками и литературой, систематизировать и структурировать материал;</li> <li>– умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.</li> </ul>
<p>3. Обоснованность выбора источников и литературы. Максимальная оценка – 20 баллов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– круг, полнота использования исторических источников и литературы по проблеме;</li> <li>– привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов, интернет-ресурсов и т. д.).</li> </ul>
<p>4. Соблюдение требований к оформлению. Максимальная оценка – 15 баллов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– правильное оформление ссылок на использованные источники и литературу;</li> <li>– грамотность и культура изложения;</li> <li>– использование рекомендованного количества исторических источников и литературы; – владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;</li> <li>– соблюдение требований к объему реферата;</li> <li>– культура оформления: выделение абзацев, глав и параграфов</li> </ul>
<p>5. Грамотность. Максимальная оценка – 15 баллов.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;</li> <li>– отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых;</li> <li>– литературный стиль.</li> </ul>

#### Распределение трудоемкости СРС при изучении дисциплины

Вид самостоятельной работы	Трудоемкость (час)
Подготовка к экзамену	10/41
Проработка конспекта лекций	10/12
Подготовка к практическим (семинарским) занятиям	10/20
Проработка учебной литературы	10/20
Написание рефератов	14/20

### 3. Оценочные средства и методические рекомендации по проведению промежуточной аттестации

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

	<b>Устный ответ</b>	<b>Практическое задание</b>	<b>Тестовые задания</b>
<b>Отлично</b>	знание учебного материала в пределах программы; логическое, последовательное изложение вопроса с опорой на разнообразные источники, с использованием знаний других наук; определение своей позиции в раскрытии различных подходов к рассматриваемой проблеме; показ значения разработки данного теоретического вопроса для практики	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; студент дает четкий, полный анализ ситуации.	90–100 % правильно выполненных заданий
<b>Хорошо</b>	знание учебного материала в пределах программы; раскрытие	студент владеет профессиональной терминологией,	70–90 % правильно выполненных

	различных подходов к рассматриваемой проблеме; опора при рассмотрении вопроса на обязательную литературу, включение соответствующих примеров из практики	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.	заданий
<b><i>Удовлетворительно</i></b>	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
<b><i>Неудовлетворительно</i></b>	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 практического задания.	менее 50% правильно выполненных заданий

**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-буклета или электронного 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, www.paycash.ru, www.cyberplat.com, www.paybot.com, www.cashew.ru, www.imbs.com/protokol.htm, www.grado.ru, 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. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

##### **Основная литература**

Кобелев, О.А. Электронная коммерция : учебное пособие / О.А. Кобелев ; ред. С.В. Пирогова. - 4-е изд. перераб. и доп. - Москва : Дашков и Ко, 2015. - 684 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=112231>. (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

##### **Дополнительная литература**

1. Братановский, С.Н. Правовое регулирование электронной торговли: практикум / С.Н. Братановский, С.Е. Чаннов. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 40 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=446912> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

2. Крахоткина, Е.В. Системы электронной коммерции и технологии их проектирования : учебное пособие / Е.В. Крахоткина ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2016. - 129 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459069> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

3. Калужский, М.Л. Маркетинговая среда электронной коммерции: формирование и институциональное регулирование: монография / М.Л. Калужский; Омский государственный технический университет. - Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2017. - 260 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 212-240.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=473028> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

4. Мишин, В.В. Технологии Internet-коммерции : учебное пособие / В.В. Мишин, К.В. Мартиросян ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет». - Ставрополь : СКФУ, 2015. - 102 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=457460> (Электронная библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE»)

##### **Информационно-**

##### **справочные системы, профессиональные базы данных и интернет-ресурсы**

1. Информационно-консалтинговый сайт по электронному бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-commerce.ru>

2. Консультационный центр развития электронного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fl.ru/>

3. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>

4. Сайт «Платежные системы Интернет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.emoney.ru>

5. Профессиональная база данных по бизнес-информатике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page\\_3151.html](http://dorlov.blogspot.ru/p/blog-page_3151.html)

6. СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г

## 5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническую базу для проведения лекционных и практических занятий по дисциплине составляют:

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (в соответствии с расписанием)	Специализированная мебель, технические средства обучения: переносной ноутбук, мультимедийный проектор, экран	СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г., Windows 10 Education, Windows 8, Windows 7 Professional (Microsoft Open License), Office Standart 2007, 2010 (Microsoft Open License), Office Professional Plus 2016 (Microsoft Open License), Kaspersky Endpoint Security (Лицензия №17Е0-171117-092646-487-711, договор №Tr000171440 от 17.07.2017 г.).
Компьютерный класс, каб. 303	Специализированная мебель, технические средства обучения: Автоматизированные рабочие места (ASUSTeK Computer INC. P5KPL-AM SE/Pentium (R) Dual-Core CPU E5300 2.60GHz/512)	СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО «КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г. Windows 7 Professional (Microsoft Open License). Sys Ctr Endpoint Protection ALNG Subscriptions VL OLVS E 1Month AcademicEdition Enterprise Per User (Сублиц. договор № Tr000171440 17.07.2017). Office Prosessional 2010 (Microsoft Open License). Архиватор 7-zip (GNU LGPL). Adobe Acrobat Reader DC (Бесплатное ПО). Adobe Flash Player (Бесплатное ПО). Deductor Academic (Бесплатное ПО). FreeCommander (Бесплатное ПО). Inkscape (GNU GPL 2). Notepad++ (GNU GPL 2). freePascal (Бесплатное ПО). Lazarus (Бесплатное ПО). Microsoft Visual Studio 2010 (Бесплатно в рамках подписки Imagine Premium T89-00394 от 10.02.2017). Система виртуализации Oracle VM VirtualBox (GNU LGPL).
Помещение для самостоятельной работы, каб. 114	Специализированная мебель, технические средства обучения: автоматизированные рабочие места, с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационную	СПС «Консультант Плюс», СПС «Гарант» (договор о сотрудничестве от 23.09.2013 г. с ЗАО «Компьютерные технологии» (ПС Гарант)), регистрационный лист зарегистрированного пользователя ЭПС «Система ГАРАНТ» от 16.02.2012 г. №12-40272-000944; договоры с ООО

	образовательную среду организации (AsusTeK COMPUTER INC H110M-R/ Itnel(R) Core(TM) i3-7100 CPU @ 3.90GHz/8192.00 Gb)	«КонсультантПлюс Марий Эл» №2017-СВ-4 от 28.12.2016 г. Windows 7 Professional (Microsoft Open License). Sys Ctr Endpoint Protection ALNG Subscriptions VL OLVS E 1Month AcademicEdition Enterprise Per User (Сублиц. договор № Tr000171440 17.07.2017). Office Standart 2010 (Microsoft Open License). Архиватор 7-zip (GNU LGPL). Adobe Acrobat Reader DC (Бесплатное ПО). Adobe Flash Player (Бесплатное ПО). 1С:Бухгалтерия государственного учреждения 8 ПРОФ (Лиценз. договор 011/216 от 01.09.2017). 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях (Лиценз. договор 011/216 от 01.09.2017)
--	--	--

## **6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

### **Методические указания для подготовки к лекционным занятиям**

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные для понимания темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу.

В ходе лекционных занятий необходимо:

– вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

– дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой – в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы.

– подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю, составить план-конспект своего выступления, продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью.

– своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании контрольных (РГР), курсовых и выпускных квалификационных работ.

### **Методические указания для подготовки к практическим (семинарским) занятиям**

Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, обратить внимание на конспект лекций, разделы учебников и учебных пособий, которые способствуют общему представлению о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам. Подготовка к семинарскому занятию включает 2 этапа:

- 1й этап - организационный;
- 2й этап - закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:
  - уяснение задания, выданного на самостоятельную работу;
  - подбор рекомендованной литературы;
  - составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная её часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения

рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Готовясь к консультации, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения выступления.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы обучающихся. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения и проследить их логику. Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе. Важно развивать умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал.

Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования. Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи план (простой и развернутый), выписки, тезисы. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

План - это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект - это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

План-конспект - это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект - это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к семинару следует продумать алгоритм действий, еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме семинара, тщательно продумать свое устное выступление.

На семинаре каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Необходимо следить, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускать и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного.

Выступления других обучающихся необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях обучающихся, улавливать недостатки и ошибки. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом. Изучение студентами фактического материала по теме практического занятия должно осуществляться заблаговременно. Под фактическим материалом следует понимать специальную литературу по теме занятия, систему нормативных правовых актов, а также арбитражную практику по рассматриваемым проблемам. Особое внимание следует обратить на дискуссионные теоретические вопросы в системе изучаемого вопроса: изучить различные точки зрения ведущих ученых, обозначить противоречия современного законодательства. Для систематизации основных положений по теме занятия рекомендуется составление конспектов.

Обратить внимание на:

- составление списка нормативных правовых актов и учебной и научной литературы по изучаемой теме;
- изучение и анализ выбранных источников;
- изучение и анализ арбитражной практики по данной теме, представленной в информационно-справочных правовых электронных системах и др.;
- выполнение предусмотренных программой заданий в соответствии с тематическим планом;
- выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы;

Семинарские занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности обучающихся по изучаемой дисциплине.

#### **Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины для самостоятельной работы**

Методика организации самостоятельной работы студентов зависит от структуры, характера и особенностей изучаемой дисциплины, объема часов на ее изучение, вида заданий для самостоятельной работы студентов, индивидуальных особенностей студентов и условий учебной деятельности.

При этом преподаватель назначает студентам варианты выполнения самостоятельной работы, осуществляет систематический контроль выполнения студентами графика самостоятельной работы, проводит анализ и дает оценку выполненной работы.

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа обучающихся в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций, выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;

- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
  - участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
  - участие в тестировании и др.
- Самостоятельная работа обучающихся во внеаудиторное время может состоять из:
- повторение лекционного материала;
  - подготовки к семинарам (практическим занятиям);
  - изучения учебной и научной литературы;
  - изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
  - решения задач, выданных на практических занятиях;
  - подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
  - подготовки к семинарам устных докладов (сообщений);
  - подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
  - выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
  - выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
  - проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов;
  - написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.
  - подготовки к семинарам устных докладов (сообщений);
  - подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
  - выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
  - выполнения выпускных квалификационных работ и др.
  - выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях;
  - проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов;
  - написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.