

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д. МИЛЛИОНЩИКОВА»

Информационные системы в экономике
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры
« 02» 09 2021 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой
Л.Р. Магомаева


(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Электронная коммерция
(наименование дисциплины)

Направление подготовки /специальность

09.03.03 Прикладная информатика

(код и наименование направления/ специальности подготовки)

Специализация / профиль / направленность (профиль)

Прикладная информатика в экономике

(наименование специализации / профиля подготовки)

Квалификация

бакалавр

(специалист / бакалавр / магистр)

Год начала подготовки: 2021

Составитель (и)  Ф.В. Абубакарова
(подпись)

Грозный – 2021

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Электронная коммерция

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
4 семестр			
1	Электронная коммерция и её место в современной экономике	(ОПК-6)	Лабораторная работа
2	Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки.	(ОПК-9)	Лабораторная работа
3	Социальная коммерция	(ПК-7)	Лабораторная работа
4	Электронная торговля	(ОПК-9)	Лабораторная работа
5	Интернет-маркетинг	(ОПК-6)	Лабораторная работа
5 семестр			
6	Электронные платежи и системы электронных платежей	(ПК-7)	Лабораторная работа
7	Мобильная коммерция	(ОПК-9), (ПК-7)	Лабораторная работа

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	<i>Лабораторная работа</i>	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом	Комплект заданий для выполнения лабораторных работ
2	<i>Рубежный контроль</i>	Форма проверки знаний по дисциплине в виде первой и второй рубежных аттестаций	Вопросы к аттестациям
3	<i>Зачет</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к зачету
4	<i>Экзамен</i>	Итоговая форма оценки знаний	Вопросы к экзамену

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

4 семестр

Лабораторная работа №1. Введение в электронную коммерцию (ОПК-6)

Лабораторная работа №2. Настоящее и будущее технологий электронной коммерции

Лабораторная работа №3. Основные положения по классам ведения электронной коммерции и электронным торговым площадкам. (ОПК-9)

Лабораторная работа №4 Характеристики основных электронных торговых площадок

Лабораторная работа №5. Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе. (ПК-7)

Лабораторная работа №6. Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети. (ПК-7)

Лабораторная работа №7. Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы

Лабораторная работа №8. Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации

Лабораторная работа №9. Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы

Лабораторная работа №10 Инновации в маркетинге (ОПК-9)

5 семестр

Лабораторная работа №1. Электронные платежи (ПК-7)

Лабораторная работа №2. Сравнительная характеристика электронных ПС и обменных пунктов (ОПК-6)

Лабораторная работа №3. Электронные платежные системы (ОПК-9)

Лабораторная работа №4. Сравнительный анализ платежных Internet-систем

Лабораторная работа №5. Характеристика мобильной коммерции (ПК-7)

Лабораторная работа №6 Мобильные приложения (ОПК-6)

Лабораторная работа №7 Мобильные приложения (ПК-7)

Критерии оценки ответов на лабораторные работы

Регламентом БРС предусмотрено всего 15 баллов за текущую работу студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом до 5 лабораторных работ с использованием дополнительного материала по ним. (до 3 баллов).

3 балла ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

2 балла ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов.

1 балл ставится, если студент правильно выполнил не менее $2/3$ всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и трех недочетов, при наличии четырех-пяти недочетов.

0 баллов ставится, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее $2/3$ всей работы или ставится, если студент совсем не выполнил ни одного задания.

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

Институт Цифровой экономики и технологического предпринимательства

Кафедра Информационные системы в экономике

4 семестр

**Вопросы к 1 рубежной аттестации по дисциплине
«Электронная коммерция»**

1. Структура рынка электронной коммерции
2. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
3. Факторы развития систем электронной коммерции
4. Преимущества использования электронной коммерции
5. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
6. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
7. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи
8. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия
9. MRP (планирование материальных ресурсов)
10. MRPII (планирование производственных ресурсов)
11. ERP (планирование ресурсов предприятия)
12. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)
13. Правовое обеспечение электронной коммерции (ОПК-6)
14. Ведение переписки по электронной почте
15. Форумы
16. Чаты
17. Использование рекламных технологий в Интернете

**Вопросы ко 2 рубежной аттестации по дисциплине
«Электронная коммерция»**

1. Торгово-закупочные B2B системы (ОПК-9)
2. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B. (ОПК-9)
3. Система управления закупками (e-procurement) (ОПК-9)
4. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)
5. Система управления продажами (e-distribution) (ОПК-9)
6. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)
7. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи (ОПК-9)
8. Понятие отраслевой электронной торговой площадки
9. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками
10. Структура отраслевой торговой площадки
11. Преимущества использования вертикальной торговой площадки
12. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)
13. Корпоративные представительства в Интернет

14. Виртуальные предприятия
15. Интернет-инкубаторы
16. Мобильная коммерция

5 семестр

Вопросы к 1 рубежной аттестации по дисциплине «Электронная коммерция»

1. Торговые ряды
2. Интернет-витрины (веб-витрины)
3. Интернет-магазины
4. Понятие и функции интернет-магазина
5. Технология приобретения товаров в интернет-магазине
6. Виды доставки товаров интернет-магазинами
7. Построение системы интернет-торговли
8. Управление интернет-магазином
9. Качество обслуживания в интернет-магазине
10. Услуги в Интернете
11. Туристические компании в Интернете
12. Интернет-страхование
13. Интернет-трейдинг
14. Основные понятия и история возникновения
15. Мировой рынок FOREX
16. Телеработа
17. Интернет-аукционы
18. Использование систем класса peer-to-peer

Вопросы ко 2 рубежной аттестации по дисциплине «Электронная коммерция»

1. Понятие электронного правительства (E-Government) (ОПК-6)
2. Задачи построения электронного правительства (ОПК-6)
3. Структура электронного правительства (ОПК-6)
4. Предоставление налоговой отчетности через Интернет (ОПК-6)
5. Государственные электронные торгово-закупочные площадки (ОПК-6)
6. Концепция географической информационной системы
7. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
8. Виды электронных систем взаиморасчетов (ОПК-9)
9. Пластиковые карты
10. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете
11. Интернет-банкинг (ОПК-9)
12. Электронные деньги (ОПК-9)
13. Понятие и структура сайтпромоутинга
14. Интернет-реклама
15. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах
16. Баннерная реклама
17. Партнерские программы
18. Веб-кольцо

Критерии оценки ответов на рубежной аттестации

Регламентом БРС предусмотрено всего 20 баллов за рубежную аттестацию студента. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 2 вопроса в билете (по 10 баллов).

10 баллов (5+) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

9 баллов (5) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению, ответ отличается точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

8 баллов (4+) заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

7 баллов (4) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

6 баллов (4-) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, отличавшийся достаточной активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы.

5 баллов (3+) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой,

однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для их самостоятельного устранения.

4 балла (3) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя допущенных погрешностей.

3 балла (3-) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.

2 балла (2) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившему самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

1 балл — нет ответа (отказ от ответа, представленный ответ полностью не по существу содержащихся в экзаменационном задании вопросов)

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

Институт Цифровой экономики и технологического предпринимательства

Кафедра Информационные системы в экономике

4 семестр

Вопросы к зачету по дисциплине

«Электронная коммерция»

1. Структура рынка электронной коммерции
2. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
3. Факторы развития систем электронной коммерции
4. Преимущества использования электронной коммерции
5. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
6. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
7. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи (ОПК-9)
8. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия (ОПК-9)
9. MRP (планирование материальных ресурсов)
10. MRPII (планирование производственных ресурсов)
11. ERP (планирование ресурсов предприятия)
12. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)
13. Правовое обеспечение электронной коммерции (ОПК-6)
14. Ведение переписки по электронной почте
15. Форумы
16. Чаты
17. Использование рекламных технологий в Интернете
18. Торгово-закупочные B2B системы (ОПК-9)
19. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.
20. Система управления закупками (e-procurement) (ОПК-9)
21. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)
22. Система управления продажами (e-distribution) (ОПК-9)
23. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)
24. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи
25. Понятие отраслевой электронной торговой площадки
26. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками
27. Структура отраслевой торговой площадки
28. Преимущества использования вертикальной торговой площадки
29. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market) (ОПК-9)
30. Корпоративные представительства в Интернет
31. Виртуальные предприятия
32. Интернет-инкубаторы
33. Мобильная коммерция

Критерии оценки ответов на зачете

Регламентом БРС предусмотрено всего 20 баллов за зачет. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 2 вопроса в билете (по 10 баллов).

10 баллов (5+) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

9 баллов (5) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению, ответ отличается точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

8 баллов (4+) заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

7 баллов (4) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

6 баллов (4-) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, отличавшийся достаточной активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы.

5 баллов (3+) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой,

однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для их самостоятельного устранения.

4 балла (3) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя допущенных погрешностей.

3 балла (3-) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.

2 балла (2) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившего самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

1 балл — нет ответа (отказ от ответа, представленный ответ полностью не по существу содержащихся в экзаменационном задании вопросов)

Критерии оценки ответов на зачете

Оценка «**зачтено**» выставляется студенту, сформулировавшему достаточно полные и правильные ответы на поставленные вопросы. При ответе студент продемонстрировал владение основными терминами, логически верно и аргументировано выстраивал свой ответ, знал содержание учебной и научной литературы. Студент также правильно ответил на уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «**не зачтено**» выставляется студенту, если он не дал ответа хотя бы по одному вопросу билета, либо дал неверные, содержащие фактические ошибки ответы на все вопросы, не смог ответить на дополнительные и уточняющие вопросы. Оценка «**незачет**» ставится студенту, отказавшемуся отвечать по билету или не явившемуся на зачёт.

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА М.Д.МИЛЛИОНЩИКОВА**

Институт Цифровой экономики и технологического предпринимательства

Кафедра информационные системы в экономике

5 семестр

Вопросы к экзамену по дисциплине

«Электронная коммерция»

1. Торговые ряды (ОПК-9)
2. Интернет-витрины (веб-витрины)
3. Интернет-магазины (ОПК-9)
4. Понятие и функции интернет-магазина
5. Технология приобретения товаров в интернет-магазине (ОПК-9)
6. Виды доставки товаров интернет-магазинами
7. Построение системы интернет-торговли
8. Управление интернет-магазином
9. Качество обслуживания в интернет-магазине
10. Услуги в Интернете
11. Туристические компании в Интернете
12. Интернет-страхование
13. Интернет-трейдинг
14. Мировой рынок FOREX (ОПК-9)
15. Телеработа (ОПК-9)
16. Интернет-аукционы (ОПК-9)
17. Использование систем класса peer-to-peer
18. Понятие электронного правительства (E-Government) (ОПК-6)
19. Задачи построения электронного правительства (ОПК-6)
20. Структура электронного правительства (ОПК-6)
21. Предоставление налоговой отчетности через Интернет (ОПК-6)
22. Государственные электронные торгово-закупочные площадки (ОПК-6)
23. Концепция географической информационной системы
24. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
25. Виды электронных систем взаиморасчетов
26. Пластиковые карты (ОПК-9)
27. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете
28. Интернет-банкинг (ОПК-9)
29. Электронные деньги (ОПК-9)
30. Понятие и структура сайтпромоутинга (ОПК-9)
31. Интернет-реклама
32. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах
33. Баннерная реклама
34. Партнерские программы
35. Веб-кольцо

Критерии оценки ответов на экзамене

Регламентом БРС предусмотрено всего 20 баллов за экзамен. Критерии оценки разработаны, исходя из возможности ответа студентом на 2 вопроса в билете (по 10 баллов).

10 баллов (5+) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

9 баллов (5) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению, ответ отличается точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.

8 баллов (4+) заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

7 баллов (4) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.

6 баллов (4-) заслуживает студент, обнаруживший достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, отличавшийся достаточной активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы.

5 баллов (3+) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой,

однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для их самостоятельного устранения.

4 балла (3) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, однако допустивший некоторые погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя допущенных погрешностей.

3 балла (3-) заслуживает студент, обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических (семинарских) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей.

2 балла (2) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившего самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

1 балл — нет ответа (отказ от ответа, представленный ответ полностью не по существу содержащихся в экзаменационном задании вопросов)

Критерии оценки знаний студента на экзамене

Оценка «отлично» выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания учебной программы дисциплины и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» - выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» - выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными разделами учебной программы, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» - выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания учебной программы дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий дисциплины и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

4 семестр

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 1

Тема: «Введение в электронную коммерцию»

1. Определите соотношение между понятиями «электронная коммерция», «электронный бизнес», «электронная торговля» и «мобильная коммерция».
2. Назовите основные отличия электронной экономики от традиционной.
3. Используя материалы глобальной компьютерной Сети, заполните следующую таблицу

Преимущества электронной коммерции
для участников бизнес-процесса

Для фирмы-производителя	Для деловых партнеров	Для потребителя

4. Приведите конкретные примеры основных моделей электронной коммерции.

Название модели	Пример
B2C	Электронные магазины
B2B	
C2C	
B2A	
C2A	

5. Сформулируйте ключевые проблемы развития электронной коммерции в мире в целом и в России в частности. 6. Проанализируйте сайты основных организаций в РФ, курирующих электронную коммерцию: Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Ассоциации компаний розничной электронной торговли (АКРЭТ), Ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), Ассоциации «Электронные деньги». В чем заключаются цели и задачи функционирования этих общественных организаций?

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 2

Тема: «Настоящее и будущее технологий электронной коммерции»

1. Изучите и дайте характеристику виртуализации и облачным технологиям (SaaS, PaaS, IaaS). Каково применение этих технологий в ЭК?
2. Изучите и дайте характеристику технологии Big Data, применению этой технологии в ЭК.
3. Изучите и дайте характеристику мобильным технологиям в ЭК.
4. Используя данные РосКомСтата (<http://www.gks.ru/>) и аналитических агентств [18, 21, 28, 32], помещенные в сети Интернет, приведите данные по проникновению сети Интернет

среди населения РФ, данные по использованию мобильных устройств для решения бизнес-задач. На сайте РосКомСтата для этого выполняются команды Наука, инновации и информационное общество → Информационное общество → Мониторинг развития информационного общества → Использование Интернет. Прокомментируйте полученные данные.

5. Используя интернет-ресурсы poisk-podbor.ru, tyndex.ru, market.inetshopper.ru, shoppingeconom.ru, markety.ru, www.poiskof.ru, проведите сопоставление и анализ применения этих систем по поиску и подбору товаров в сети Интернет.

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 3

Тема: «Основные положения по классам ведения электронной коммерции и электронным торговым площадкам»

1. Что такое Ассоциация электронных торговых площадок (<http://www.aetp.ru>) и какие услуги она предлагает? Какие торговые площадки входят в данную ассоциацию? К какому типу они относятся? Перечислите торговые площадки известных вам субъектов экономики. Назовите преимущества вступления в АЭТП.

2. Охарактеризуйте коммерческую электронную торговую площадку «B2B-Center» (<https://www.b2b-center.ru>): объем торговых операций, количество совершенных сделок. Какие виды сделок, отрасли экономики и варианты поиска представлены на данной площадке? Какие сервисы и возможности для поставщиков и заказчиков она предлагает? Дайте краткую характеристику ЭТП.

3. Оцените деятельность электронной торговой площадки «SETonline» (<https://www.setonline.ru>). Между какими участниками деловых операций (классами, категориями) электронной коммерции происходит взаимодействие? Укажите стоимость работы на этой площадке (см. раздел «Тарифы»). Зарегистрируйтесь на бесплатных вебинарах по работе в данной системе в разделе «Учебный центр».

4. Откройте официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок (<http://zakupki.gov.ru>). Охарактеризуйте принципы его работы. Какие предприятия вашей области активно участвуют в закупках?

5. С помощью поисковых систем найдите не менее пяти торговых площадок модели B2B по выбранному товарному сектору рынка (сельское хозяйство, медицина, транспорт, химическая промышленность, машиностроение, строительство, компьютеры и информационные технологии) и занесите их в таблицу:

Товарный сектор	Название товарной площадки	Сайт торговой площадки

Проведите сравнение двух любых из выбранных торговых площадок по следующим критериям: удобство поиска и дружелюбность интерфейса, дополнительные услуги, онлайн-помощь, стоимость участия. Проведите проверку индексации (посещаемости) данных ресурсов, определите тематический индекс цитирования (ТИЦ) с помощью средств бесплатного аудита вебсайтов (cy-pr.com, pr-cy.ru или auditme.ru).

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 4

Тема: «Характеристики основных электронных торговых площадок»

1. Совершите имитацию покупки в интернет-магазине Озон или другом интернет-магазине.
2. Зайдите на сайт одного из аукционов категории B2C, например eBay (<http://www.ebay.com/>). Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
3. Зайдите на сайт одного из аукционов категории B2C, например Автоматизированной системы торгов АСТ - Сбербанк (<http://www.creditorus.ru/banks/sberbank-ast.php>). Опишите основные характеристики этой торговой площадки. С какими классами (категориями) электронной коммерции и каким образом она работает?
4. Зайдите на сайт одной из бирж категории B2B, например товарно-сырьевой биржи РСТБ. Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
5. Зайдите на сайт одной из торговых площадок категории B2G, например, «ТЗС Электра» (http://www.fsk-ees.ru/suppliers/electronic_marketplace/). Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
6. Дайте определение и характеристику терминам лот, стринг, драфт, применяемым в аукционной торговле.
7. Какие виды публичных торгов применяются в электронной торговле? Дайте их характеристику.
8. Приведите основные характеристики биржевой электронной торговли, виды и типы бирж.
9. Рассмотрите оформление заказа в интернет-магазине, торгующем зарубежными товарами на примере интернет-магазина drop-shop (www.dropshopping.ru).
10. Рассмотрите современные логистические решения интернет-магазинов на примере компании «Е-КИТ» (www.tk-kit.ru).

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 5

Тема: «Роль и значение социальных сетей в предпринимательстве и бизнесе»

1. Выберите товар/услугу/компанию для продвижения в социальных медиа:
 - найдите 5 страниц конкурентов в Facebook;
 - определите характеристики своей целевой аудитории (возраст, пол, география, семейное положение, интересы, категории сообществ, в которых может состоять, образование, профессия, уровень дохода);
 - посчитайте среднее количество «лайков»/комментариев/репостов к 20 последним постам. Определите степень вовлеченности;
 - изучите рекламный раздел на Facebook (<https://www.facebook.com/ads/create>);
 - выясните, как работают рекламные разделы в «Одноклассниках», «ВКонтакте» и в Instagram.
- По итогам работы заполните таблицу, отразив все критериальные характеристики по списку.

Популярные социальные сети в России

Критерии / Название сети	Facebook	ВКонтакте	Одноклассники	Instagram
-------------------------------------	-----------------	------------------	----------------------	------------------

Описание типового пользователя				
Общее количество пользователей				
Преимущества				
Недостатки				
Возможности бесплатного интернет-маркетинга				
Варианты платного продвижения				

2. Определите, на каких форумах и блогах вы можете продвигать рекламируемый товар/услугу. Дайте их краткую характеристику.

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 6

Тема: «Социальные сети в маркетинге. Корпоративные социальные сети.»

1. Какие сервисы видеохостинга и каким образом вы будете использовать при интернет-маркетинге?

2. Сформируйте медиаплан продвижения вашего товара /услуги/компании на месяц. Пример приведен ниже.

Тип публикации	Место размещения	Формат	Цена	Форма покупки	Количество размещений	Стоимость
Репост	Группа «Название»	Видео	5000	Новость в ленте	1	5000
Рекламный баннер	Социальная сеть	Текст и изображение	1000	1000 показов	10	10000

3. Проанализируйте системы автоматизации работы в социальных сетях и блогах, такие как «Блогун» и «Brand Analytics».

4. Оцените возможности интернет-маркетинга в различных социальных медиа.

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 7

Динамика развития электронной торговли в России и влияющие на нее факторы

1. Найдите в глобальной компьютерной Сети рейтинг крупнейших электронных магазинов РФ. В каких сферах подобные виртуальные предприятия получили наиболее широкое распространение?

2. Выделите 3 магазина, похожие по направлению деятельности. Выберите название конкретного товара и смоделируйте процесс его поиска в данных магазинах. Ответьте на представленные вопросы:

а) проанализируйте удобство навигации при работе с каталогом, фильтрами поиска, поисковой строкой;

б) оцените скорость загрузки сайта;

в) изучите полноту представленного текстового описания выбранного товара (услуги);

г) проверьте наличие/отсутствие графического и мультимедийного описания товара (видео, звук) и их влияние на скорость загрузки web-страниц;

д) проверьте наличие онлайн-консультанта;

- е) протестируйте наличие мобильной версии сайта и ее работоспособность;
- ж) проанализируйте, требуется ли регистрация посетителя, на каком этапе заказа и какие сведения для этого необходимы;
- з) выясните, предлагаются ли какие дополнительные услуги при формировании корзины;
- и) укажите предлагаемые интернет-магазином системы оплаты;
- к) перечислите предлагаемые способы доставки;
- л) проведите проверку индексации (ТИЦ) и посещаемости сайтов (с помощью средств бесплатного аудита веб-сайтов su-rg.com, rg-su.ru).

Занесите результаты сравнения электронных магазинов по пятибалльной шкале в таблицу (пункты а–е оцениваются по пятибалльной шкале, по остальным необходим текстовый ответ в таблице).

Критерий оценки	Название магазина		
а) удобство навигации			
б) скорость загрузки сайта			
в) полнота описания			
г) наличие мультимедиа			
д) онлайн-консультант			
е) мобильная версия			
ж) регистрация			
з) дополнительные услуги			
и) системы оплаты			
к) способы доставки			
л) ТИЦ			
м) посещаемость (ежемесячно)			

Сделайте общий вывод о работе интернет-магазинов и их возможностям по сравнению с традиционными.

3. Охарактеризуйте лидера в области интернет-торговли продуктами питания и сопутствующими товарами интернет-гипермаркет «Утконос» (<https://www.utkonos.ru>): территориальный охват, возможности, виды товаров, условия приобретения и выгоды для покупателей. Действует ли этот или подобный магазин в вашем городе/регионе?

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 8

Тема: «Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации»

I. Готовые решения создания интернет-магазина

В глобальной компьютерной Сети найдите 3 предложения по запросу «готовые решения интернет-магазина» и проведите их анализ по следующим критериям:

- стоимость покупки готового решения;
- возможности по визуальному представлению пользовательского интерфейса (уникальность дизайна интернет-магазина);
- возможности по организации каталога товаров, а также имеющиеся механизмы его актуализации;
- гибкая настройка системы поиска по разделам каталогов;
- наличие и возможности системы регистрации и авторизации пользователей, возможности управления зарегистрированными пользователями;
- поддерживаемые механизмы организации оплаты заказов;
- наличие механизмов организации системы скидок и других «бонусных» мероприятий;
- наличие системы статистики, обработки и учета заказов;
- встроенный онлайн-консультант.

II. Разработка интернет-магазина «на заказ»

1. Найдите предложения трех веб-студий, оказывающих услуги по разработке интернет-магазинов. Проанализируйте их по следующим критериям:

- количество уже созданных компанией интернет-магазинов;
- срок исполнения заказа;
- сопровождение, техническая поддержка интернет-магазина;
- интеграция с популярными сервисами оплаты и доставки;
- интеграция с 1-С и другими бухгалтерскими/складскими программами;
- предложения по рекламной компании интернет-магазина;
- цена заказа и ежегодная стоимость эксплуатации интернет-магазина.

2. Сравните готовые решения по созданию интернет-магазина и его разработку «на заказ» по следующим критериям.

Критерий	Готовое решение	Магазин «на заказ»
Цена		
Сроки		
Дизайн		
Функционал		
Обновления и доработки		
Риски выбора подрядчика		
Тех. Поддержка		

Сделайте вывод, от чего в первую очередь зависит выбор технологий проектирования интернет-магазина.

III. Создание электронного магазина с помощью конструктора сайтов

1. Найдите в глобальной компьютерной Сети характеристики лучших русскоязычных конструкторов интернет-магазинов.

2. Выберите 2 конструктора и сравните их по следующим параметрам:

- цена сервиса в месяц;
- качество и количество шаблонов дизайна;
- возможность смены дизайна;

- возможность глубокой правки шаблонов сайта и написания своих модулей;
- поддержка почтовых ящиков;
- техническая поддержка сервиса (телефон, живой чат, почта, форум);
- полноценный магазин (интеграция с «1С»), сравнение товаров, отложенные товары, база покупателей, методы оплаты и прочее);
- возможность подключения своего домена и вывода сайта из сервиса на свой хостинг.

3. Создайте на основе конструктора сайта собственный интернет-магазин. При этом выберите привлекательное доменное имя, отражающее направление деятельности вашего виртуального предприятия.

4. Проанализируйте варианты и стоимость размещения созданного интернет-магазина на площадке разных хостинг-провайдеров (3–5 провайдеров) и независимого доменного имени.

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 9

Тема: «Характеристика интернет-маркетинга. Маркетинговые сервисы поисковых систем, маркетинговые программы.»

Выберите сайт и товар/услугу на нем, продвижением которого вы будете заниматься. Попробуйте использовать при этом разнообразные виды интернет-маркетинга:

1. Поисковая оптимизация (SEO): - попробуйте выбрать и записать для своего сайта ключевые слова и фразы, по которым пользователь будет искать рекламируемый вами товар (услугу); - выясните, как можно добавить сайт на индексацию в поисковые системы «Google» и «Яндекс»; - найдите, в каких тематических каталогах вы можете зарегистрировать свой сайт. Какие программы позволяют делать это автоматически?

2. Директ-маркетинг. Найдите и проанализируйте любые два сервиса e-mail рассылок по следующим критериям:

Критерии анализа	Название сервиса	
наличие русскоязычного интерфейса		
готовые шаблоны писем		
процент доставленных писем		
наличие системы анализа/отчетов		
наличие бесплатной тестовой версии		
тех. поддержка на русском языке		
стоимость		
известные пользователи сервиса		

3. Выясните стоимость различных видов медийной рекламы, от каких показателей она зависит? Какие виды баннеров вы знаете? На каких сайтах планируете их размещать?

4. На каких интернет-ресурсах вы будете проводить PR-кампанию своей фирмы/товара? Предложите варианты платных и бесплатных площадок.

5. Попробуйте проанализировать различные способы организации интернет-маркетинга вашей компании: наличие штатного интернет-маркетолога или передача работы на аутсорсинг. Какие задачи лучше выполнять самостоятельно?

ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА № 10

Тема: Инновации в маркетинге

1. Перечислите и дайте пояснение специфическим терминам, используемым в интернет-маркетинге.
2. Что понимают под продвижением сайта, какие технологии для этого применяются?
3. Какой показатель применяется для оценки эффективности вложений в рекламу, как он определяется и измеряется?
4. Что характеризует показатель CTR в интернет-маркетинге, как он определяется, каковы типичные значения этого показателя? Какие мероприятия применяются для повышения значения этого показателя?
5. Кратко законспектируйте теоретическую часть. Понятие SMM-технологий. Особенности использования SMM-технологий в процессе продвижения компании в сети Интернет.
6. Подготовьте ответы на следующие вопросы:
 - Что такое SMM-технологии?
 - Каковы особенности использования SMM-технологий?
 - С помощью каких ресурсов возможно SMM-продвижение?
 - Определите целевую аудиторию во «ВКонтакте».
 - Перечислите элементы организационной культуры в организациях социальной сферы: миссия, имидж, корпоративный кодекс, символы, мифы. Как это относится к продвижению в социальной сети «ВКонтакте».
 - Таргетинговая реклама ее функции и особенности, проанализируйте сильные и слабые стороны данной технологии. Является ли она эффективной на Ваш взгляд, почему?
7. Определите задачи для конкретной сферы бизнеса с учетом специфики SMM.

5 семестр

Лабораторная работа 1.

Тема: Электронные платежи

1. Проанализируйте одну из карточных платежных систем (Visa, Master card, «Мир» и т. п.) по следующим критериям: - историческая справка (год создания, страна и т. д.); - центр платежной системы (название и место расположения); - количество эмитентов, держателей карт, предприятий торговли и сервиса, принимающих карты данной платежной системы к оплате, количество банкоматов в динамике за несколько лет (по России); - предлагаемые карточные продукты и возможность их использования для оплаты покупок в Интернете.
2. Найдите в глобальной компьютерной Сети исследования эффективности российских сервисов интернет-банкинга физических лиц за текущий год (Internet Banking Rank). Какие банки входят в топ-10 по данному показателю? Проанализируйте описание услуг/возможностей интернет-банкинга любого лидирующего в данном рейтинге банка.
3. Проанализируйте одну из электронных платежных систем (Яндекс.Деньги, WebMoney и т. д.) по следующим критериям:
 - заведение счета в системе;
 - спектр предлагаемых услуг;
 - крупнейшие участники системы.
4. Какие криптовалюты вы знаете? Назовите их преимущества и недостатки. Какие варианты приобретения и использования криптовалют существуют?

5. Дайте характеристику виртуальных валют, используемых в социальных сетях.
6. Проанализируйте возможности агрегатора платежных систем «ДеньгиОнлайн» (<http://dengionline.com>).

Лабораторная работа 2.

1. Дайте сравнительную характеристику двух электронных платёжных систем (в соответствии с выбранным вариантом) по предложенным характеристикам. Результаты работы оформите в виде таблицы. После заполнения таблицы сделайте вывод.

Характеристика	Платёжная система	
	1	2
Основные возможности		
Процесс регистрации		
Процесс ввода денег		
Процесс вывода денег		
Взимаемые комиссии		
Поддерживаемые титульные знаки		
Сервис и дополнительные услуги		

2. Дайте сравнительную характеристику автоматических обменных пунктов (в соответствии с выбранным вариантом) по предложенным характеристикам. Результаты работы оформить в виде таблицы, после таблицы сделать вывод.

Характеристика	Обменный пункт	
	1	2
Секция обмена		
Комиссия		
Виды обмена		
Дополнительная услуга		

Варианты лабораторной работы № 2

Номер варианта лабораторной работы соответствует последней цифре зачётной книжки студента и осуществляется по следующей таблице. Вторая платёжная система и второй обменный пункт для анализа выбирается студентом самостоятельно из предложенных вариантов.

Последняя цифра зачётной книжки	Номер варианта	Платёжная система

1	1	RUPay (http://rupay.com)
2	2	WebMoney (http://www.webmoney.ru)
3	3	E-Gold (http://www.e-gold.com)
4	4	Яндекс.Деньги (http://money.eandex.ru)
5	5	RBK Money (https://rbkmoney.ru)
6	6	Moneybookers (http://www.moneybookers.com)
7	7	PayPal (https://www.paypal.com/us/home)
8	8	MainPay (http://mainpay.ru)
9	9	CyberPlat (http://www.cyberplat.ru)
0	10	Единый Кошелек (http://www.w1.ru)

Последняя цифра зачётной книжки	Номер варианта	Обменный пункт
1	1	Roboxchange (http://www.roboxchange.com)
2	2	Exchanger (http://www.exchanger.ru)
3	3	Onlinechange (http://onlinechange.com)
4	4	Exchange (http://exchange.net.ua)
5	5	Обменов (http://obmenov.com)
6	6	Обменник (http://obmennik.ru)
7	7	Wmzet (http://wmzet.com)
8	8	ТТ-Exchange (https://www.tt-exchange.com)
9	9	Cashing (https://www.cashing.su)
0	10	DemonChange (https://demonchange.ru)

Лабораторная работа 3.

Тема: «Электронные платежные системы»

1. Используя сайт <http://dengionline.com/>, дайте характеристику агрегатору платежных систем ДеньгиOnline.

2. Используя сайт <http://bankirsha.com/pro-cvv2-cvc2.htm>, опишите назначение кода банковской карты cvc

2. В каком случае он применяется? Где находится на карте? Что означает этот код?

3. Нарисуйте и поясните схему реализации электронного платежа.

4. Дайте характеристику ЭД, используемых в социальных сетях.

5. Перечислите виды электронных платежных систем и дайте характеристику каждого вида ЭПС.

6. Дайте характеристику мобильных платежей и мобильных платежных систем.

7. Используя интернет-ресурс www.2cap.ru, составьте отчет по применению мобильной кассы для мобильных платежей.

8. Охарактеризуйте меры безопасности при использовании платежей пластиковыми картами.

9. Охарактеризуйте виды дистанционного банковского обслуживания. Какие меры безопасности применяются при использовании этой технологии?

10. Нарисуйте схему реализации электронного платежа с использованием пластиковых карт.

Лабораторная работа 4.

Тема: «Сравнительная характеристика предприятий сектора B2B»

1. Последовательно зайдите на сайты платежных систем WebMoney Transfer (www.webmoney.com), Яндекс.Касса (www.kassa.yandex.ru), Perfect Money (www.perfectmoney.is/). Проведите их сравнительный анализ согласно перечню вопросов из таблицы 1, дайте на них письменные ответы в таблице.

Таблица 1

Сравнительный анализ платежных Internet-систем

Вопрос	Электронные платежные системы		
	WebMoney Transfer	Яндекс.Касса	Perfect Money
1. Какие учреждения в on-line являются организаторами создания этих платежных систем?			
2. К какому типу электронных платежных систем их можно отнести - дебетовых или кредитных?			
3. Какие схемы электронных платежей предлагаются пользователям на этих сайтах?			
4. Каким образом можно стать пользователем этих систем?			
5. Предоставляют ли эти платежные системы возможность создания и поддержки Internet-магазина?			
6. Как решаются на этих сайтах вопросы защиты коммерческой и личной информации при ее передаче по сети?			
7. Можно ли использовать в этих платежных системах электронную цифровую подпись для аутентификации пользователя?			
8. Есть ли региональные ограничения на использование этих платежных систем?			

9. Имеют ли сайты этих платежных систем демонстрационный режим работы, с помощью которого рядовой Пользователь Internet может ознакомиться с их работой?			
10. Если на вопрос 9 ответ позитивен, выясните, какая из перечисленных платежных систем предоставляет наибольшие возможности работы в демонстрационном режиме и которые именно?			
11. Имеют ли удобный для Пользователя интерфейс эти сайты? Проведите их сравнительный анализ.			
12. Как можно приобрести программное обеспечение для пользования этими электронными платежными системами и создания Internet-магазинов, пользования услугами Internet-банкинга (если система предоставляет эту услугу)?			

2. Найдите с помощью поисковых серверов www.mail.ru, www.yandex.ru, www.google.ru и т.п. по запросу «система электронных платежей» или по подобным ему другие платежные системы и проведите их анализ согласно перечню вопросов задания 1 из таблицы 1.

Лабораторная работа 5.

Тема: Характеристика мобильной коммерции

1. По данным аналитических агентств, количество коммерческих сделок в 2017 г. с использованием мобильных устройств в несколько раз превысило число коммерческих сделок, совершенных с использованием стационарных персональных компьютеров. Обоснуйте эту тенденцию, приведите конкретные цифры.

2. Используя диаграмму (рис. 1), охарактеризуйте развитие мобильной коммерции в России за последние шесть лет.

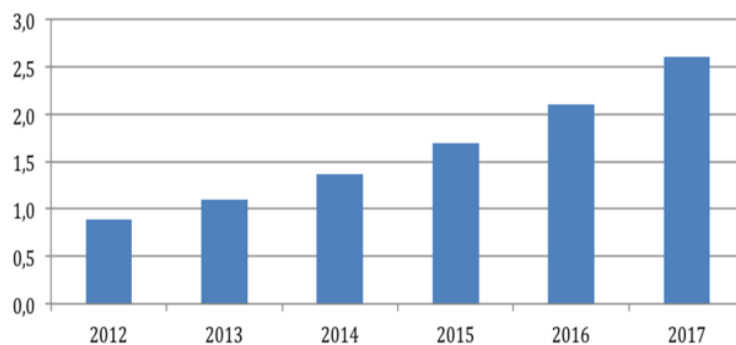


Рис. 1. Объем рынка мобильной коммерции в России, трлн руб.¹

3. Дайте описание платежных систем мобильной коммерции процессингового центра «PayOnline». При анализе используйте интернет-ресурс www.payonline.ru.
4. Какие мобильные приложения для торговли вы знаете?
5. Опишите мобильное торговое приложение «Моби-С». Что представляет собой концепция BYOD, реализованная в «Моби-С»?
6. Какие еще инновационные решения в мобильной коммерции вы знаете?
7. Какие факторы сдерживают развитие мобильной коммерции в России?

Лабораторная работа 6.

Тема: Мобильные приложения

1. Дайте описание платежных систем мобильной коммерции процессингового центра PayOnline. При составлении отчета используйте интернет-источник www.payonline.ru.
2. Дайте описание интегральных финансовых услуг оператора сотовой связи МТС. При написании отчета используйте интернет-источник company.mts.ru.
3. Дайте описание мобильного приложения для планшетов MobileSputnik. Как оно может использоваться в торговле? При написании отчета используйте интернет-источник www.mobilesputnik.ru.
4. Дайте краткое описание мобильной платформы 1С:Предприятие 8.3.
5. Составьте отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных DataMobile. При написании отчета используйте интернет источник www.datamobile.ru/datamobile/equipment.htm.
6. По данным аналитических агентств, количество коммерческих сделок в 2019 г. с использованием мобильных устройств в несколько раз превысило число коммерческих сделок, совершенных с использованием стационарных ПК. Обоснуйте эту тенденцию, приведите конкретные цифры.
7. Используя интернет-ресурс class365.ru, дайте описание облачной системе Класс365 для автоматизации работы малых и средних торговых компаний.
8. Используя интернет-источники sheerpla.ru и www.ApiShops.com, составьте отчет по применению новых инструментов для ведения онлайн-торговли.
9. Используя интернет-ресурсы, дайте характеристику программному продукту компании Ай-Ти MobileSputnik. Для чего он предназначен? Каковы его возможности?

Лабораторная работа 7.

1. Сравните предложения мобильной коммерции от операторов связи «МТС», «Билайн» и «Мегафон» для физических лиц: минимальный и максимальный разовый платеж, стоимость предоставления услуги и пр. Какие варианты услуг они предоставляют в этом направлении?

2. Проанализируйте услугу «Мобильная коммерция» для компаний, использующих выездных сотрудников и торговых агентов, от оператора «МТС» (возможности, совместимые устройства, стоимость и варианты подключения).

3. Охарактеризуйте технологии ближнего радиуса действия NFC и HCE, их применение в торговле.

4. Какие мобильные устройства поддерживают опцию NFC? Для чего она используется? Какие факторы сдерживают развитие данной технологии?

5. Что представляет собой оплата товаров и услуг с помощью считывания QR-кодов? Почему эту технологию считают более перспективной, чем NFC-платежи? Приведите примеры реализации этой технологии в России и за рубежом.

6. Что такое мобильный сканер и в каких ситуациях его можно использовать?

7. Охарактеризуйте направления деятельности компании Pay365 в сфере мобильной коммерции.

БИЛЕТЫ К 1-ОЙ АТТЕСТАЦИИ 4-ГО СЕМЕСТРА.

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 1

1. Структура рынка электронной коммерции
2. MRP II (планирование производственных ресурсов)

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 2

1. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
2. ERP (планирование ресурсов предприятия)

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 3

1. Факторы развития систем электронной коммерции
2. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 4

1. Преимущества использования электронной коммерции
2. Правовое обеспечение электронной коммерции

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 5

1. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
2. Ведение переписки по электронной почте

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 6

1. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
2. Форумы

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 7

1. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи
2. Чаты

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 8

1. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия
2. Использование рекламных технологий в Интернете

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 9

1. Факторы развития 1. Структура рынка электронной коммерции
2. MRP (планирование материальных ресурсов)

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

БИЛЕТЫ КО 2-ОЙ АТТЕСТАЦИИ 4-ГО СЕМЕСТРА.

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 1

17. Торгово-закупочные B2B системы

18. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 2

1. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

2. Структура отраслевой торговой площадки

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 3

1. Система управления закупками (e-procurement)

2. Преимущества использования вертикальной торговой площадки

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «4»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 4

1. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)

2. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 5

1. Система управления продажами (e-distribution)
2. Корпоративные представительства в Интернет

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 6

1. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)
2. Виртуальные предприятия

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 7

1. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи
2. Интернет-инкубаторы

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «4»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 8

1. Понятие отраслевой электронной торговой площадки
2. Мобильная коммерция

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

БИЛЕТЫ К 1-ОЙ АТТЕСТАЦИИ 5-ГО СЕМЕСТРА.

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 1

19. Торговые ряды
20. Услуги в Интернете

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 2

1. Интернет-витрины (веб-витрины)
2. Туристические компании в Интернете

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 3

1. Интернет-магазины
2. Интернет-страхование

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 4

1. Понятие и функции интернет-магазина
2. Интернет-трейдинг

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 5

1. Технология приобретения товаров в интернет-магазине
2. Основные понятия и история возникновения

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 6

1. Виды доставки товаров интернет-магазинами
2. Мировой рынок FOREX

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 7

1. Построение системы интернет-торговли
2. Телеработа

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 8

1. Управление интернет-магазином
2. Интернет-аукционы

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 9

1. Качество обслуживания в интернет-магазине
2. Использование систем класса peer-to-peer

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

БИЛЕТЫ КО 2-ОЙ АТТЕСТАЦИИ 5-ГО СЕМЕСТРА.

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «5»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 1

19. Понятие электронного правительства (E-Government)
20. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «5»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 2

1. Задачи построения электронного правительства
2. Интернет-банкинг

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «5»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 3

1. Структура электронного правительства
2. Электронные деньги

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

**Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий**

Группа «ПИ» Семестр «5»

Дисциплина «Электронная коммерция»

Билет № 4

1. Предоставление налоговой отчетности через Интернет
2. Понятие и структура сайтпромоутинга

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 5

1. Государственные электронные торгово-закупочные площадки
2. Интернет-реклама

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 6

1. Концепция географической информационной системы
2. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 7

1. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства
2. Баннерная реклама

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 8

1. Виды электронных систем взаиморасчетов
2. Партнерские программы

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова
Институт прикладных информационных технологий
Группа «ПИ» Семестр «5»
Дисциплина «Электронная коммерция»
Билет № 9

1. Пластиковые карты
2. Веб-кольцо

Подпись преподавателя _____ Подпись заведующего кафедрой _____

БИЛЕТЫ К ЗАЧЕТУ 4-ГО СЕМЕСТРА

ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

БИЛЕТ № 1

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

34. Структура рынка электронной коммерции
35. Торгово-закупочные B2B системы

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

БИЛЕТ № 2

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Факторы снижения издержек в бизнес-моделях электронной коммерции
2. Основные процессы электронной торговли в секторе B2B.

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 3

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Факторы развития систем электронной коммерции
2. Система управления закупками (e-procurement)

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 4

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Преимущества использования электронной коммерции
2. Система полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система)

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 5

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Изменения в экономике, вызванные появлением электронной коммерции
2. Система управления продажами (e-distribution)

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 6

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Базовые технологии электронной коммерции (технико-экономические и правовые основы)
2. Система полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система)

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 7

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи
2. Отраслевые (вертикальные) электронные торговые площадки (eMarketplace), электронные биржи

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 8

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия
2. Понятие отраслевой электронной торговой площадки

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 9

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. MRP (планирование материальных ресурсов)
2. Услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 10

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. MRPII (планирование производственных ресурсов)
2. Структура отраслевой торговой площадки

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 11

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. ERP (планирование ресурсов предприятия)
2. Преимущества использования вертикальной торговой площадки

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 12

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. CSRP (планирование ресурсов, синхронизированное с потребителем)
2. Электронные рынки или многоотраслевые (горизонтальные) торговые площадки (e-market)

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 13

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Правовое обеспечение электронной коммерции
2. Понятие отраслевой электронной торговой площадки

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 14

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Ведение переписки по электронной почте
2. Виртуальные предприятия

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 15

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Форумы
2. Интернет-инкубаторы

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 16

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Чаты
2. Мобильная коммерция

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

БИЛЕТ № 17

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ__специальность ПИ 4 семестр

1. Использование рекламных технологий в Интернете
2. Понятие отраслевой электронной торговой площадки

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

БИЛЕТЫ К ЭКЗАМЕНУ 5-ГО СЕМЕСТРА.

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 1

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

36. Торговые ряды

37. Понятие электронного правительства (E-Government)

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 2

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Интернет-витрины (веб-витрины)

2. Задачи построения электронного правительства

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 3

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ____ специальность ПИ 5 семестр

1. Интернет-магазины
2. Структура электронного правительства

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 4

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ____ специальность ПИ 5 семестр

1. Понятие и функции интернет-магазина
2. Предоставление налоговой отчетности через Интернет

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 5

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ____ специальность ПИ 5 семестр

1. Технология приобретения товаров в интернет-магазине
2. Государственные электронные торгово-закупочные площадки

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 6

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Виды доставки товаров интернет-магазинами
2. Концепция географической информационной системы

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 7

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Построение системы интернет-торговли
2. Основные принципы и преимущества электронизации деятельности правительства

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 8

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Управление интернет-магазином
2. Виды электронных систем взаиморасчетов

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 9

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Качество обслуживания в интернет-магазине
2. Пластиковые карты

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 10

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Услуги в Интернете
2. Технологии снижения рисков платежных систем в Интернете

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № ___ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 11

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ _____ специальность ПИ 5 семестр

1. Туристические компании в Интернете
2. Интернет-банкинг

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № _____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 12

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ _____ специальность ПИ 5 семестр

1. Интернет-страхование
2. Электронные деньги

УТВЕРЖДЕНО

на заседании кафедры

протокол № _____ от _____

зав. кафедрой

Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 13

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Интернет-трейдинг
2. Понятие и структура сайтпромоутинга

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ___ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 14

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Основные понятия и история возникновения
2. Интернет-реклама

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ___ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 15

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ ___ специальность ПИ 5 семестр

1. Мировой рынок FOREX
2. Участие в рейтингах и регистрация в каталогах

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № ___ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 16

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ _____ специальность ПИ 5 семестр

1. Телеработа
2. Баннерная реклама

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № _____ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 17

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ _____ специальность ПИ 5 семестр

1. Интернет-аукционы
2. Партнерские программы

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № _____ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева

**ГРОЗНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. акад. М.Д. Миллионщикова**

БИЛЕТ № 18

Дисциплина «Электронная коммерция»

Институт ИПИТ _____ специальность ПИ 5 семестр

1. Использование систем класса peer-to-peer
2. Веб-кольцо

УТВЕРЖДЕНО
на заседании кафедры
протокол № _____ от _____

зав. кафедрой
Л.Р. Магомаева