

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра управления и предпринимательства

«Утверждаю»

Зав. кафедрой

О.Б.Репкина

17 июля 2020 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.ДВ.10.02 Основы электронной коммерции

наименование дисциплины / практики

38.03.02 Менеджмент

шифр и наименование направления подготовки

Управление малым бизнесом
Международный менеджмент

наименование профиля подготовки

Москва 2020

Составитель / составители: декан ФЭ Дегтева Л.В.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры
управления и предпринимательства

протокол № 17 от « 10 » июля 2020 г.

Заведующий кафедрой



О.Б.Репкина

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены
на заседании кафедры

_____ ,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20 г.

Заведующий кафедрой _____

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены
на заседании кафедры

_____ ,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20 г.

Заведующий кафедрой _____

Дополнения и изменения, внесенные в фонд оценочных средств, утверждены
на заседании кафедры

_____ ,

протокол № _____ от « _____ » _____ 20 г.

Заведующий кафедрой _____

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования компетенций
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1. Паспорт фонда оценочных средств

по дисциплине «Основы электронной коммерции»

Таблица 1.

| № п/п | Контролируемые разделы (темы), дисциплины ¹ | Коды компетенций | Оценочные средства - наименование | |
|-------|--|------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| | | | текущий контроль | промежуточная аттестация |
| 1 | Тема 1. Электронная коммерция как составная часть электронного бизнеса | ПК-17 | контрольная работа | Вопросы к экзамену |
| 2. | Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции. | ПК-17 | опрос | Вопросы к экзамену |
| 3. | Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business. | ПК-17 | контрольная работа | Вопросы к экзамену |
| 4 | Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer. | ПК-17 | опрос | Вопросы к экзамену |
| 5 | Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции. | ПК-17 | тест | Вопросы к экзамену |
| 6 | Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России | ПК-17 | опрос | Вопросы к экзамену |

Таблица 2.

Перечень компетенций:

| Код компетенции | Содержание компетенции |
|-----------------|--|
| ПК-17 | способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели |

¹ Наименование раздела (темы) берется из рабочей программы дисциплины.

2. Перечень оценочных средств²

Таблица 3.

| № | Наименование оценочного средства | Характеристика оценочного средства | Представление оценочного средства в ФОС |
|---|----------------------------------|---|--|
| 1 | Тест | Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос. | Тестовые задания |
| 2 | Опрос | Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы. | Вопросы по темам/разделам дисциплины |
| 3 | Контрольная работа | Форма проверки и оценки усвоенных знаний, получения информации о характере познавательной деятельности, уровне самостоятельности и активности обучающихся в учебном процессе, об эффективности методов, форм и способов учебной деятельности | Вопросы контрольной работы, задания для контрольной работы |

² Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

3. Описание показателей и критериев оценивания результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Таблица 4.

| Код компетенции | Уровень освоения компетенции | Показатели достижения компетенции | Критерии оценивания результатов обучения |
|-----------------|---|---|---|
| ПК-17 | Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно» | Знает 3-1 Не знает: -технологию и принципы организации электронной коммерции; - основы электронных расчетов, возможности использования современных информационных технологий для организации электронной торговли; - технологию и правовые основы защиты информации при обработке в компьютерных системах и при передаче по каналам связи; - механизм влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей | Не знает, либо не имеет четкого представления о понятийном аппарате курса, допускает грубые ошибки при использовании основной терминологии изучаемой дисциплины, не знает содержание изучаемой дисциплины, технологию и принципы организации электронной коммерции, не представляет себе механизм влияния социально-экономических условий на появление рыночных возможностей. |
| | Базовый уровень Оценка «удовлетворительно»» | 3-1 -технологию и принципы организации электронной коммерции; - механизм влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей | Знает основное содержание изучаемой дисциплины, понятийный аппарат курса, способен раскрыть технологию и принципы организации электронной коммерции и механизм влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей. |
| | Средний уровень Оценка «хорошо» | 3-1 -технологию и принципы организации электронной коммерции; - механизм влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей: - основы электронных расчетов, возможности использования современных информационных | Понимает содержание терминологического аппарата изучаемой дисциплины, хорошо ориентируется в технологиях и принципах организации электронной коммерции и механизме влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей, знает механизм электронных расчетов, |

| | | | |
|-------|---|---|--|
| | | технологий для организации электронной торговли; | хорошо представляет себе возможности использования информационных технологий при организации электронной торговли. |
| | Высокий уровень Оценка «отлично» | 3-1 -технологию и принципы организации электронной коммерции; - основы электронных расчетов, возможности использования современных информационных технологий для организации электронной торговли; - технологию и правовые основы защиты информации при обработке в компьютерных системах и при передаче по каналам связи; - механизм влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей | Демонстрирует глубокое понимание изучаемой дисциплины, отличное знание терминологического аппарата, способен раскрыть действие механизма влияния социально-экономических условий осуществления предпринимательской деятельности на появление новых рыночных возможностей, отлично ориентируется в правовых основах защиты информации, используемой в электронной коммерции, свободно ориентируется в основах электронных расчетов и технологиях организации электронной коммерции. |
| | | Умеет | |
| ПК-17 | Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно» | У-1 Не умеет - разрабатывать проект электронного магазина и проект его информационной защиты с учетом существующей технологической нормативной базы, подготовить электронный документ, имеющий юридическую силу; - проводить анализ имеющихся социально-экономических условий с целью определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции | Не может использовать терминологию изучаемой дисциплины, не способен проводить аналитическую деятельность, необходимую для определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции, не умеет разрабатывать различные проекты осуществления электронной коммерции. |
| | Базовый уровень Оценка «удовлетворительно» | У-1 - проводить анализ имеющихся социально-экономических условий с целью определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции; | Способен использовать терминологию изучаемой дисциплины, осуществлять аналитическую деятельность, необходимую для определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции. |
| | Средний уровень Оценка | У-1 - разрабатывать проект электронного магазина и | Способен в полном объеме использовать терминологию изучаемой дисциплины, |

| | | | |
|-------|--|--|---|
| | «хорошо» | проект его информационной защиты с учетом существующей технологической нормативной базы; - проводить анализ имеющихся социально-экономических условий с целью определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции | осуществлять аналитическую деятельность, необходимую для определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции, осуществлять проектную деятельность в сфере электронной коммерции, но допускает некоторые несущественные ошибки. |
| | Высокий уровень Оценка «отлично» | У-1 - разрабатывать проект электронного магазина и проект его информационной защиты с учетом существующей технологической нормативной базы, подготовить электронный документ, имеющий юридическую силу; - проводить анализ имеющихся социально-экономических условий с целью определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции | Способен в полном объеме использовать терминологию изучаемой дисциплины, осуществлять аналитическую деятельность, необходимую для определения перспектив реализации различных вариантов электронной коммерции, осуществлять проектную деятельность в сфере электронной коммерции и подготавливать электронные документы, необходимые для осуществления коммерческой деятельности. |
| ПК-17 | | Владеет | |
| | Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно» | Не владеет В-1 - информационными технологиями, приемами работы с различным программным обеспечением; - навыками оценки различных социально-экономических условий и определения их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности | Не ориентируется в изученном материале, не способен оптимально использовать временные ресурсы при работе с задачами различного масштаба, не способен к |
| | Базовый уровень Оценка «удовлетворительно» | В-1 - навыками оценки различных социально-экономических условий и определения их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности | Ориентируется в изученном материале, демонстрирует способность оценки различных социально-экономических условий, но допускает ошибки при определении их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности. |
| | Средний уровень Оценка «хорошо» | В-1 - информационными технологиями, приемами работы с различным программным обеспечением; - навыками оценки различных социально- | Хорошо ориентируется в изученном материале, демонстрирует способность грамотной оценки различных социально-экономических условий и определения их |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | | экономических условий и определения их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности | потенциала для осуществления предпринимательской деятельности, владеет навыками работы с ИКТ, используемыми в электронной коммерции. |
| | Высокий уровень Оценка «отлично» | В-1 - информационными технологиями, приемами работы с различным программным обеспечением; - навыками оценки различных социально-экономических условий и определения их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности. | Свободно ориентируется в изученном материале, демонстрирует способность грамотной оценки различных социально-экономических условий и определения их потенциала для осуществления предпринимательской деятельности, отлично владеет навыками работы с ИКТ, используемыми в электронной коммерции и приемами работы с программным обеспечением. |

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

Разработка и применение тестов в процессе обучения

Педагогическое тестирование — это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

тесты закрытого типа

тесты открытого типа

задания по установления соответствий

задания по упорядочиванию последовательности

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

Методические рекомендации по подготовке к опросу

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию

по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Контрольная работа как форма оценки результатов обучения

Контрольная работа назначается после изучения определенного раздела (разделов) дисциплины и представляет собой совокупность развернутых письменных ответов студентов на вопросы, которые они получают от преподавателя.

Самостоятельная подготовка к контрольной работе включает в себя:

- изучение конспектов лекций, раскрывающих материал, знание которого проверяется контрольной работой;
- повторение учебного материала, полученного при подготовке к семинарским, практическим занятиям и во время их проведения;
- изучение дополнительной литературы, в которой конкретизируется содержание проверяемых знаний;
- составление в мысленной форме ответов на поставленные в контрольной работе вопросы;
- формирование психологической установки на успешное выполнение всех заданий.

5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Тестовые задания

Тема 5. Особенности мобильной и телевизионной коммерции

1. Тестовый вопрос 1: Электронная коммерция - это:

- 1) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции
- 2) деятельность, главная цель которой, получение прибыли
- 3) автоматизация логических процессов

2. Тестовый вопрос 2: Хостинг - это:

- 1) разработка структуры сайта
- 2) регистрация сайта
- 3) размещение сайта на сервере
- 4) верно всё перечисленное

3. Тестовый вопрос 3: Спам - это:

- 1) незапрашиваемая информация, которая рассылается в массовом порядке по электронной почте
- 2) незаконная реклама
- 3) самая эффективная реклама

4. Тестовый вопрос 4: К электронной коммерции не относятся:

- 1) доска объявлений (виртуальная)
- 2) Интернет-аукционы
- 3) Интернет-магазины
- 4) всё вышеперечисленное относятся к электронной коммерции

5. Тестовый вопрос 5: Что такое банер?

1) рекламный заголовок 2) небольшая прямоугольная картинка, на которой размещена реклама продукта 3) верного ответа нет

6.Тестовый вопрос 6: Электронный бизнес – это...

- 1) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей;
- 2) преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий;
- 3) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека.

7.Тестовый вопрос 7: К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:

- 1) государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение;
- 2) товары, услуги, информация;
- 3) финансовые институты, бизнес-организации.

8.Тестовый вопрос 8: Системы криптозащиты предназначены для

- 1) ограничения доступа в сеть компании; 2) обеспечения секретности данных;
- 3) гарантии подлинности авторства информации.

9. Тестовый вопрос 9: Маркетинг в сети Интернет – это

- 1) технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;
- 2) комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет;
- 3) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

10. Тестовый вопрос 10: ... – это удачный момент для решения задачи, удачный шанс, нелинейное время. 1) Парето 2)Хронофаг 3)Кайрос 4)SMART 5)Кароши

11. Тестовый вопрос 11: При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать:

- 1) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов;
- 2) прогноз объема продаж вашей фирмы; 3) место размещения (раздел, страницу); 4) ценовую модель.

12. Тестовый вопрос 12. Интернет-банкинг является

- 1) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами; 2) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках; 3) формирование инвестиционного портфеля и управление активами; 4) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара.

13. Тестовый вопрос 13. К рискам электронной коммерции относится:

- 1) воздействие компьютерных вирусов; 2) перехват данных; 3) невысокая ценность коммерческой информации; 4) неправильная идентификация пользователей.

Контролируемые компетенции: ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценки (в баллах):

«Отлично» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 90% вопросов теста;

«Хорошо» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 60% вопросов теста;

«Удовлетворительно» ставится, если студент правильно ответил не менее, чем на 40% вопросов теста;

«Неудовлетворительно» ставится, если студент правильно ответил менее, чем на 40 % вопросов теста;

Задания для опроса

Тема 2. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции.

1. Перечислите видовую дифференциацию объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
2. В чем заключаются особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей?
3. Назовите типологию коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
4. Дайте краткую характеристику оказываемых коммерческими посредниками услуг.

Тема 4. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer

1. Перечислите виды и дайте краткую характеристику технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.
2. Раскройте суть организации розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет.
3. Перечислите существующие схемы Интернет-торговли.
4. Раскройте алгоритм организации аукционной торговли в сети Интернет.
5. Перечислите виды Интернет-аукционов.
6. Охарактеризуйте существующие системы доставки товаров потребителям.
7. Назовите особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.

Тема 6. Проблемы и перспективы развития электронной коммерции в России

1. Назовите особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения.
2. Раскройте механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
3. Назовите основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ.
4. Обозначьте перспективы и направления развития электронной коммерции в России.
5. Раскройте особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.

Контролируемые компетенции: ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценки (в баллах):

«Отлично» ставится, если студент полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников.

«Хорошо» ставится, если студент в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения.

«Удовлетворительно» ставится, если студент при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом

материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками.

«Неудовлетворительно» ставится, если студент не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками.

Вопросы и задания для контрольной работы

Тема 1. Сущность и определение понятия «Основы электронной коммерции».

Вариант 1.

1. Что такое «Основы электронной коммерции»?
2. Дайте характеристику времени как организационному ресурсу.
3. В чем отличие времени от других ресурсов организации?
4. Когда впервые люди стали задумываться об эффективности использования времени?
5. Дайте определение времени.
6. Как вы понимаете афоризм Вольтера: «Время довольно длинно для того, кто им пользуется»?

Вариант 2.

1. В чем отличие «Основы электронной коммерции» от других видов менеджмента?
2. Чем время как ресурс отличается от остальных ресурсов организации?
3. Дайте определение индивидуального фонда времени.
4. Перечислите правила личной организованности и самодисциплины.
5. Что означает понятие «управление временем»?

Тема 3. Организация межфирменного взаимодействия в процессах электронной коммерции: технологии business-to-business.

Вариант 1.

1. Что такое информационно-коммерческие системы, создаваемых в сети Интернет?
2. Перечислите преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.
3. Каков механизм функционирования электронных торговых площадок?
4. Что их себя представляют стратегии развития электронных торговых площадок?
5. Назовите особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.

Вариант 2.

1. Каковы правила размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках?
2. Перечислите виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам.
3. Что из себя представляет Интернет-трейдинг ценными бумагами?
4. Каковы условия сдачи в аренду программного обеспечения на принципах ASP?
5. Перечислите правила создания «виртуальных» офисов и «call-центров».

Контролируемые компетенции: ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4

Критерии оценки (в баллах):

«Отлично» ставится студенту, если он полностью раскрывает проблему, обозначенную в вопросе, способен грамотно аргументировать излагаемую точку зрения, хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен проводить сравнительный анализ различных источников,

полностью выполняет предложенное задание и может грамотно объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Хорошо» ставится студенту, если он в целом дает достаточно полный ответ на поставленный вопрос, приводит необходимые аргументы, но иногда затрудняется в обосновании излагаемой точки зрения, в основном выполняет предложенное задание и может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Удовлетворительно» ставится студенту, если он при ответе на поставленный вопрос раскрывает лишь отдельные аспекты рассматриваемой проблемы, недостаточно хорошо ориентируется в изучаемом материале, способен частично аргументировать свою точку зрения, недостаточно хорошо знаком с источниками, частично выполняет предложенное задание, при этом лишь частично может объяснить выбор того или иного варианта решения поставленной задачи.

«Неудовлетворительно» ставится студенту, если он не может даже частично ответить на поставленный вопрос, не ориентируется в изучаемом материале, не знаком с источниками, не выполнил предложенное задание.

Вопросы к экзамену

1. Предмет, цель, задачи, содержание и структура курса «Электронная коммерция». Взаимосвязь курса с другими экономическими дисциплинами.
2. Сущность и объективные предпосылки возникновения электронного бизнеса. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество.
3. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса.
4. Типология предпринимательских процессов на электронном рынке.
5. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики.
6. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции.
7. Видовая дифференциация объектов электронной коммерции по натурально-вещественному содержанию.
8. Особенности оборота на электронном рынке товарно-материальных и товарно-нематериальных ценностей.
9. Типология коммерческих посредников, функционирующих на электронном рынке.
10. Краткая характеристика оказываемых коммерческими посредниками услуг.
11. Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки.
12. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.
13. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
14. Стратегии развития электронных торговых площадок.
15. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.
16. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
17. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам.

18. Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.
19. Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли.
20. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.
21. Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов.
22. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям.
23. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.
24. Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.
25. Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей.
26. Интернет-банкинг: технологии и направления развития.
27. Особенности и технологии Интернет-страхования.
28. Сущность и отличительные черты мобильной коммерции. Характеристика основных бизнес-процессов мобильной коммерции:
29. Функциональные обязанности контент-провайдеров и операторов сетей мобильной связи.
30. Логистика мобильной коммерции.
31. Сущность, особенности и перспективы развития телевизионной коммерции.
32. Особенности развития электронной коммерции в России: приоритетные направления развития, масштабы и география распространения.
33. Механизм государственного регулирования электронной коммерции в России.
34. Основные причины, сдерживающие развитие электронной коммерции в РФ, и предложения по их устранению.
35. Перспективы и направления развития электронной коммерции в России.
36. Особенности применения технологий business-to-business в отраслях отечественной промышленности: металлургическом комплексе, химической промышленности, топливно-энергетическом комплексе и др.

Контролируемые компетенции: ПК-17

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 4.

Критерии оценки:

«**Отлично**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

«**Хорошо**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

«Удовлетворительно» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

«Неудовлетворительно» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.