

**Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

Направление подготовки/специальность: 38.03.02 Менеджмент

Наименование образовательной программы: Логистика и управление закупками

Уровень образования: высшее образование - бакалавриат

Форма обучения: Заочная

**Оценочные материалы
по дисциплине
Электронные торговые площадки**

**Москва
2022**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Киселева М.А.
	Идентификатор	R0edb956b-BaranovaMA-72cea988

(подпись)

М.А.

Киселева

(расшифровка
подписи)

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
образовательной
программы

(должность, ученая степень, ученое
звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Колесник В.Н.
	Идентификатор	Rc978caae-KolesnikVN-eef65037

(подпись)

В.Н.

Колесник

(расшифровка
подписи)

Заведующий
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое
звание)

	Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»	
	Сведения о владельце ЦЭП МЭИ	
	Владелец	Кетоева Н.Л.
	Идентификатор	R56dba1ba-KetoyevaNL-5403d8c3

(подпись)

Н.Л. Кетоева

(расшифровка
подписи)

ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ПК-7 владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

2. ПК-8 владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

и включает:

для текущего контроля успеваемости:

Форма реализации: Компьютерное задание

1. Системы электронных платежей (Тестирование)
2. Электронная торговля (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Веб-сайт как основа системы коммуникаций в Интернете (Контрольная работа)
2. Защита информации на электронной торговой площадке (Контрольная работа)

БРС дисциплины

9 семестр

Раздел дисциплины	Веса контрольных мероприятий, %				
	Индекс КМ:	КМ-1	КМ-2	КМ-3	КМ-4
	Срок КМ:	3	6	9	12
Введение в дисциплину "Электронные торговые площадки"					
Основы электронной торговли		+			
Информация в интернете					
Сайт как инструмент электронной торговли			+		
Электронная торговля					

Системы и формы электронной торговли			+	
Система электронных платежей			+	
Защита информации				
Защита информации на электронной торговой площадке				+
Вес КМ:	25	25	25	25

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Индекс компетенции	Индикатор	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Контрольная точка
ПК-7	ПК-7(Компетенция)	Знать: характеристики основных потребительских групп в сети Интернет и способы корректировки потребительских предпочтений Уметь: анализировать поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений	Электронная торговля (Тестирование) Веб-сайт как основа системы коммуникаций в Интернете (Контрольная работа)
ПК-8	ПК-8(Компетенция)	Знать: особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей Уметь: находить поставщиков и	Системы электронных платежей (Тестирование) Защита информации на электронной торговой площадке (Контрольная работа)

		потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки	
--	--	--	--

II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

КМ-1. Электронная торговля

Формы реализации: Компьютерное задание

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 30 минут. Количество попыток не более 3-х. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на проверку знаний по основам электронной торговли

Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: характеристики основных потребительских групп в сети Интернет и способы корректировки потребительских предпочтений</p>	<p>1. Кто из нижеперечисленных субъектов не может быть участником закупки?</p> <ol style="list-style-type: none">1. Юридическое лицо2. Физическое лицо3. Индивидуальный предприниматель4. Консорциум <p>Ответ: 4</p> <p>2. Какое минимальное количество человек, должно входить в состав контрактной службы?</p> <ol style="list-style-type: none">1. 52. 33. 24. 1 <p>Ответ: 3</p> <p>3. Какие виды планирования предусмотрены 44-ФЗ? (Ссылка на Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»)</p> <ol style="list-style-type: none">1. Планы закупок и планы-графики2. Только планы-графики3. Планы закупок, планы-графики и планы закупки инновационной продукции, высокотехнологичной4. Продукции, лекарственных средств только планы закупок <p>ответ: 1</p> <p>4. Что такое электронная коммерция?</p> <ol style="list-style-type: none">1. форма коммерции, при которой два и более звена коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий2. форма коммерции, при которой одно из звеньев коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий
--	---

	<p>3. организационно-правовая форма бизнеса, основанная на применении информационных технологий</p> <p>4. бизнес с применением электронных денег</p> <p>5. форма коммерции, при которой все звенья коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий</p> <p>Ответ: 1</p> <p>5. Как электронная коммерция влияет на операционные издержки?</p> <p>1. сокращает операционные издержки</p> <p>2. увеличивает операционные издержки</p> <p>3. не меняет операционные издержки</p> <p>Ответ: 1</p> <p>6. Электронные торговые ряды преимущественно относятся к сектору ...</p> <p>1. B2C</p> <p>2. B2B</p> <p>3. A2B</p> <p>4. G2C</p> <p>Ответ: 1</p> <p>7. Интернет-магазины преимущественно относятся к сектору ...</p> <p>1. B2C</p> <p>2. B2B</p> <p>3. A2B</p> <p>4. G2C</p> <p>Ответ: 1</p> <p>8. Интернет-аукцион преимущественно относят к сектору</p> <p>1. B2C</p> <p>2. B2B</p> <p>3. A2B</p> <p>4. C2C</p> <p>Ответ: 4</p> <p>9. Что такое EDI-технологии?</p> <p>1. это очень быстрый способ обмена деловой документацией, используя компьютерные соединения между различными компаниями</p> <p>2. это клиентская система, позволяющая производить покупку товара</p> <p>3. это технология поставщика, признающая/одобряющая покупку</p> <p>4. это запрос информации клиентом у поставщика</p> <p>Ответ: 1</p> <p>10. Веб-витрина отличается от интернет-магазина:</p> <p>1. отсутствием корзины покупателя, системы приема платежей и отслеживания исполнения заказов</p> <p>2. невозможностью осуществить доставку товара</p> <p>3. отсутствием реального товара у продавца</p> <p>4. снижением затрат на получение маркетинговой информации</p>
--	---

	5. наличием банковского обслуживания через системы «Клиент-Банк» Ответ: 1
--	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

КМ-2. Веб-сайт как основа системы коммуникаций в Интернете

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Решенные задания (или готовые рефераты и т. д.) по вариантам отправляются в СДО "Прометей" в рамках функционала "Письменная работа"

Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на рассмотрение опросов, связанных с информацией в интернете, особое внимание уделяется веб-сайту как инструменту электронной торговли

Контрольные вопросы/задания:

<p>Уметь: анализировать поведение потребителей в сети Интернет с целью выявления покупательских предпочтений</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дайте определение что такое веб-сайт, портал и хостинг 2. Перечислите основные 4 этапа, которая включает в себя блок-схема построения веб-сайта 3. Перечислите основные функции, которые выполняет сайт 4. Укажите какие задачи реализует корпоративный сайт 5. Объясните технические аспекты создания веб-сайта 6. Перечислите стандартные элементы структуры сайта 7. Рассмотрите информационное наполнение сайта 8. Укажите что включает в себя разработка плана и структуры сайта 9. Перечислите условия, которым должно удовлетворять доменное имя 10. Укажите где размещается веб-сайт предприятия
--	--

Описание шкалы оценивания:

Оценка: зачтено

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами

Оценка: не зачтено

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию

КМ-3. Системы электронных платежей

Формы реализации: Компьютерное задание

Тип контрольного мероприятия: Тестирование

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Технология проверки связана с выполнением контрольного теста по изученной теме. Время, отведенное на выполнение задания, устанавливается не более 30 минут. Количество попыток не более 3-х. Тестирование проводится с использованием СДО "Прометей". К тестированию допускается пользователь, изучивший материалы, авторизованный уникальным логином и паролем

Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на проверку знаний по системам электронных платежей

Контрольные вопросы/задания:

<p>Знать: особенности коммуникационной политики в электронной коммерции, а также специфику финансовых и торговых транзакций, осуществляемых с помощью компьютерных сетей</p>	<p>1.Что лежит в основе электронных денег? 1. электронная подпись 2. информация на пластиковой карте 3. наличные деньги 4. гарантия банка Ответ: 1</p> <p>2.Что является технологической вершиной в области цифровых денег? 1. Цифровые наличные (Smart-card - вариант). 2. Цифровые наличные (РС-вариант). 3. Клиринговые системы интернет. 4. Системы с использованием удостоверений 5. Системы, использующие шифрование обмена Ответ: 1</p> <p>3.Что представляет собой цифровая «купюра»? 1. набор цифр (бит), записанных на электронном носителе данных 2. текстовое сообщение, записанное на электронном носителе данных 3. гиперссылку на счет в банке 4. сканированное изображение реальной купюры, записанное на электронном носителе данных Ответ: 1</p> <p>4.Что не является платежной системой? 1. Сбербанк РФ 2. Яндекс.Деньги 3. WebMoney 4. Visa 5. Maestro</p>
--	---

	<p>6. Cyberplat Ответ: 1</p> <p>5. Аутентификация это:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. идентификация стороны, желающей получить интерактивный доступ к информации, услугам, заключить сделку и т.п. 2. модификация массива данных в соответствии с текущей информацией 3. фиксация фактов или явлений с целью учёта и придания им статуса официально признанных актов 4. предоставление определённому лицу или группе лиц прав на выполнение определённых действий; а также процесс проверки (подтверждения) данных прав при попытке выполнения этих действий <p>Ответ: 1</p> <p>6. Платёжная система PayCash является:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. дебетовой 2. кредитной 3. смешанной <p>Ответ: 1</p> <p>7. Что из перечисленного не является преимуществом внедрения стратегий электронной коммерции?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. девальвация 2. конвергенция 3. интеграция 4. устранение посредников 5. инновации 6. глобализация <p>Ответ: 1</p> <p>8. Платёжная система CyberPlat в своем функционировании использует:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. электронные чеки 2. цифровые наличные 3. наличные 4. клиринговые системы <p>Ответ: 1</p> <p>9. Системы с использованием удостоверений - это ...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. применение специальных защищенных протоколов обмена информации с использованием удостоверяющих клиента и продавца цифровых сертификатов и цифровой подписи 2. оплата с помощью кредитной карты, с передачей по интернет всей информации с помощью защищенных протоколов сеанса связи (шифрования) 3. оплата с помощью кредитной карты (как при заказе по телефону), с передачей по интернет всей информации (номера карт, имя и адрес владельца) без каких-либо особых мер безопасности 4. оплата, при которой клиент не должен каждый раз при покупке раскрывать свои персональные и банковские данные поставщику товара <p>Ответ: 1</p>
--	--

	<p>10. Все проекты в Интернете - как контентные, так и электронно-коммерческие - принято разделять на две группы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. корпоративные 2. некорпоративные 3. информационные 4. рекламные 5. доски объявлений 6. интернет-магазины <p>Ответ: 1, 2</p>
--	---

Описание шкалы оценивания:

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения задания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения задания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 50

Описание характеристики выполнения задания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

КМ-4. Защита информации на электронной торговой площадке

Формы реализации: Письменная работа

Тип контрольного мероприятия: Контрольная работа

Вес контрольного мероприятия в БРС: 25

Процедура проведения контрольного мероприятия: Решенные задания (или готовые рефераты и т. д.) по вариантам отправляются в СДО "Прометей" в рамках функционала "Письменная работа"

Краткое содержание задания:

Контрольная точка направлена на рассмотрение темы "Защита информации на электронной торговой площадке"

Контрольные вопросы/задания:

<p>Уметь: находить поставщиков и потребителей через Интернет, а также устанавливать с ними деловое общение с целью реализации покупок и продаж через электронные магазины и торговые площадки</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Укажите что представляет собой защита информации на электронных торговых площадках 2. Укажите как осуществляется защита персональных данных 3. Укажите как осуществляется защита гос тайн 4. Укажите как осуществляется защита коммерческой тайны 5. Дайте определение "защита информации" 6. Основные методы защиты информации на электронных торговых площадках 7. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции
---	---

	8. Вопросы правового регулирования безопасности электронной коммерции 9. Программные и технические средства защиты информации 10. Страхование информационных систем
--	---

Описание шкалы оценивания:

Оценка: зачтено

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами

Оценка: не зачтено

Описание характеристики выполнения знания: Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию

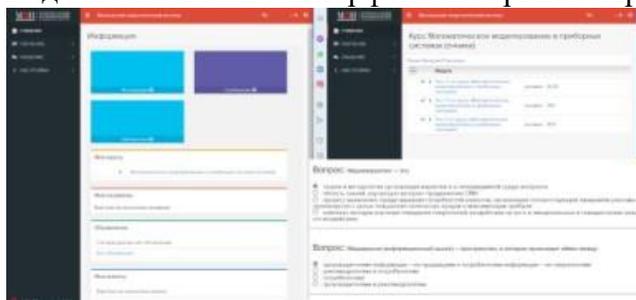
СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

9 семестр

Форма промежуточной аттестации: Зачет с оценкой

Пример билета

Вид билета связан с интерфейсом сервиса "Прометей"



Процедура проведения

В тесте 20 вопросов встречаются вопросы следующих типов: 1. с одним вариантом ответа (в вопросах «один из многих», система сравнивает ответ слушателя с правильным ответом и автоматически выставляет за него назначенный балл) 2. с выбором нескольких вариантов ответов (в вопросах «многие из многих» система оценивает каждый ответ отдельно; есть возможность разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 3. на соответствие слушатель должен привести в соответствие левую и правую часть ответа (в вопросах «соответствие» система оценивает каждый ответ отдельно; можно разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 4. развернутый ответ, вводится в ручную в специально отведенное поле (ручная оценка преподавателем)

1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины

1. Компетенция/Индикатор: ПК-7(Компетенция)

Вопросы, задания

- 1.Способы оценки эффективности системы безопасности электронной коммерции
- 2.Системы электронной коммерции, как новые каналы коммуникаций и распределения товаров и услуг
- 3.Основные платежные инструменты электронной коммерции
- 4.Сущность и содержание электронных платежей
- 5.Классификация пользователей и объектов электронной коммерции
- 6.Электронные торговые площадки

Материалы для проверки остаточных знаний

1.Сектор B2B – это

Ответы:

1. взаимодействие между коммерческими предприятиями 2. взаимодействие между коммерческим предприятием и потребителем 3. сектор рынка электронной коммерции, в котором в качестве субъектов коммерции выступают физические лица

Верный ответ: 1

- 2.Как электронная коммерция влияет на операционные издержки?

Ответы:

1. сокращает операционные издержки 2. увеличивает операционные издержки 3. не меняет операционные издержки

Верный ответ: 1

3. Что такое электронная коммерция?

Ответы:

1. форма коммерции, при которой два и более звена коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий 2. форма коммерции, при которой одно из звеньев коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий 3. организационно-правовая форма бизнеса, основанная на применении информационных технологий 4. бизнес с применением электронных денег 5. форма коммерции, при которой все звенья коммерческого цикла выполняется с применением информационных технологий

Верный ответ: 1

4. Что такое сетевая экономика?

Ответы:

1. форма ведения бизнеса, при которой значительная его часть выполняется с применением информационных технологий 2. организационно-правовая форма бизнеса, основанная на применении информационных технологий 3. бизнес с применением электронных денег 4. хозяйственная деятельность, осуществляемая с помощью электронных сетей

Верный ответ: 4

5. Что такое CRM-система?

Ответы:

1. система полного цикла сопровождения потребителей 2. система управления продажами 3. система полного цикла сопровождения поставщиков 4. система управления платежами

Верный ответ: 1

6. Отметьте три варианта участия продавца в электронном торговом ряду

Ответы:

1. помещение прайс-листа в сборник прайс-листов торгового ряда 2. создается страница интернет-витрины, которая встраивается в портал и на которую 3. переадресовываются все заинтересованные покупатели 4. аренда тематического раздела каталога 5. установление цены во время публичных, открытых торгов на основании спроса и предложения 6. размещение информация о фирме, каталоги продукции (услуг), прайс-листы на них и формы для подачи заявки

Верный ответ: 1, 2, 3

2. Компетенция/Индикатор: ПК-8(Компетенция)

Вопросы, задания

1. Классификация Web-сайтов
2. Субъекты электронных сделок
3. Электронная цифровая подпись
4. Программные и технические средства защиты информации

Материалы для проверки остаточных знаний

1. Проведение гос. закупок относят к сектору

Ответы:

1. B2A 2. G2C 3. B2B 4. B2C

Верный ответ: 1

2. Электронные торговые ряды преимущественно относятся к сектору ...

Ответы:

1. B2C 2. B2B 3. A2B 4. G2C

Верный ответ: 1

3. Web-витрина – это

Ответы:

1. относительно простые и недорогие сайты, представляющие товары торговой компании в виде стандартного каталога 2. торговая площадка в сети Интернет, на которой цены устанавливаются во время публичных, открытых торгов на основании спроса и предложения 3. система интернет-торговли, которая охватывает все основные бизнес-процессы торгового предприятия

Верный ответ: 1

4. Что из перечисленного не является преимуществом внедрения стратегий электронной коммерции?

Ответы:

1. девальвация 2. конвергенция 3. интеграция 4. устранение посредников 5. инновации 6. глобализация

Верный ответ: 1

II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

Оценка: 4

Нижний порог выполнения задания в процентах: 70

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки

Оценка: 3

Нижний порог выполнения задания в процентах: 60

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня

III. Правила выставления итоговой оценки по курсу

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой и аттестационной составляющих.