

## Варианты контрольных заданий

Контрольная работа по теоретическим разделам курса «Информационные технологии в электронной коммерции» выполняется всеми студентами по одному из предложенных вариантов. Номер варианта работы определяется последней цифрой зачетной книжки студента.

В контрольной работе студент должен для каждого вопроса указать один верный ответ. За каждый правильный ответ выставляется 10 баллов. Вся контрольная работа оценивается в 100 баллов.

### Вариант 1

1. Форма поставки продукции, при которой выбор и заказ товаров осуществляется через компьютерные сети, а расчеты между покупателем и поставщиком осуществляются с использованием электронных средств платежей.
2. Технология электронного обмена данными в системах электронной коммерции.
3. Основные преимущества электронной коммерции.
4. Факторы, влияющие на успех реализации модели электронной торговли в Интернет.
5. Внутрикорпоративная система электронного бизнеса, позволяющая организовывать работу персонала компании и вести совместную бизнес-деятельность сотрудников, отдельных структур или подразделений.
6. Все виды деловых отношений, происходящих в сети Интернет.
7. Организация, предоставляющая услуги по осуществлению платежей в Интернете.
8. Торговые площадки для покупателей и продавцов, управляемые третьей стороной.
9. Сектор рынка электронной коммерции, ориентированный на работу с конечными физическими потребителями товаров и/или услуг.
10. Засекречивание информации, пересылаемой по сети Интернет, которое гарантирует, что возможность прочесть и понять передаваемую информацию имеет только определенный получатель.

### Вариант 2

1. Системы электронной коммерции, в которых в качестве продавца выступает юридическое лицо, а покупателя – физическое лицо.
2. Интерфейс, посредством которого программа-приложение получает доступ к операционной системе и другим сервисам.
3. Программа, которая позволяет пользователю осуществлять навигацию в сети Интернет.
4. Количество нажатий на баннер, соотнесенное к общему количеству просмотров этого баннера, предназначенное для измерения эффективности рекламы в данной сети или на данном сайте.

5. Обмен бизнес-данными стандартизированного формата по принципу «компьютер-компьютер» между торговыми партнерами в Интернет.
6. Программное обеспечение, которое позволяет предприятию управлять сайтом и пополнять его содержимое.
7. Технология динамического формирования документов, использующая серверные инструкции.
8. Системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юридические лица.
9. Наиболее быстро развивающаяся область сети Интернет, которая позволяет получать доступ к информации по заданной теме независимо от места ее расположения.
10. Небольшой объём информации, которую на компьютере пользователя хранит посещенная им веб-страница.

### **Вариант 3**

1. Любая транзакция, совершенная посредством сети Интернет, по завершению которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным товаром и/или услугой.
2. Системы электронной коммерции, где в качестве сторон бизнес-отношений выступают юридические лица, с одной стороны, и государственные учреждения с другой.
3. Прикладная система, построенная с использованием технологий электронной коммерции, реализующая функции представления товаров и/или услуг покупателю, обработку заказов, продажу и доставку товаров.
4. Компания, которая обеспечивает своим клиентам услуги доступа в Интернет.
5. Системы Интернет-торговли, в которых взаимодействие происходит между физическими и юридическими лицами.
6. Сетевой стандарт, который позволяет веб-серверу запускать любую программу и передавать веб-браузеру ее выходные данные в виде текстовой, графической или звуковой информации.
7. Часть прикладной системы электронного магазина, ориентированная на покупателя.
8. Набор форматированных данных, содержащих информацию, необходимую получателю для совершения стандартной бизнес-транзакции.
9. Торговые площадки, сформированные крупными поставщиками продукции и/или услуг.
10. Рабочая группа создания глобального электронного рынка.

### **Вариант 4**

1. Торговые площадки, создаваемые несколькими крупными компаниями в Интернете для привлечения множества компаний-поставщиков.
2. Преобразование основных бизнес-процессов компании путём внедрения Интернет-технологий, нацеленное на повышение эффективности деятельности.

3. Функция программного обеспечения для управления EDI, которая группирует все документы одного типа и места назначения в электронные конверты.
4. Вид бизнес-активности, в которой коммерческое взаимодействие субъектов бизнеса осуществляется посредством сети Интернет.
5. Компания, которая реализуют товары и/или услуги через веб-сайты.
6. Обмен финансовыми электронными данными с использованием международных стандартов сообщений.
7. Термин, который обозначает список наиболее часто задаваемых вопросов и ответов на них на сайте о продуктах и/или услугах компании.
8. Приложение, которое принимает транзакции от магазинов, торгующих в режиме он-лайн, и отправляет их в систему обработки финансовой организации.
9. Группировка связанных наборов транзакций, принадлежащих к одному классу.
10. Сообщество торговых партнеров, существующее в сети Интернет с помощью коммуникационных протоколов и технологии веб-браузеров.

#### **Вариант 5**

1. Программа, которая устанавливает HTTP-соединения с целью отправки HTTP-запросов.
2. Любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей компании.
3. Размещённые в Интернет каталоги продукции и/или услуг компании, имеющие минимальные средства оформления заказа.
4. Процесс аналитического исследования больших массивов информации с целью выявления определенных закономерностей и систематических взаимосвязей между переменными, которые затем можно применить к новым совокупностям данных.
5. Продажа различных товаров и/или услуг в рамках электронного бизнеса, при условиях, когда имеется один продавец и много покупателей.
6. Протокол для обеспечения доступа в Интернет владельцев сотовых телефонов и других мобильных терминалов.
7. Разновидность электронной торговой площадки, объединяющая потенциальных покупателей и продавцов на базе общего профессионального интереса.
8. Диалоговая аналитическая обработка, позволяющая быстро проводить анализ больших объемов данных и наглядно отображать получаемые результаты в виде рисунков, графиков, диаграмм и таблиц.
9. Сеанс посещения пользователем сайта, который считается завершенным в том случае, если пользователь не проявил активности более 30 минут.
10. Часть прикладной системы электронного магазина, ориентированная на продавца.

### **Вариант 6**

1. Основные компоненты электронной коммерции.
2. Начальная страница сайта, которая обычно содержит основные ссылки на содержимое всего сайта.
3. Интерфейс общего шлюза, который реализуется через дополнительные программы (скрипты) на любом из языков программирования высокого уровня.
4. Сайты, которые содержат всю необходимую бизнес-инфраструктуру для управления процессом электронной торговли через Интернет.
5. Системы электронной коммерции, которые используются для организации снабжения предприятий материально-техническими ресурсами и сбыта готовой продукции.
6. Все формы производственных и организационных отношений между работниками одного предприятия, между различными предприятиями, государством, учреждениями науки, культуры, просвещения, образования, некоммерческими и общественными организациями в Интернет.
7. Сайт, предназначенный для непосредственной организации он-лайн деятельности специалистов служб закупок и сбыта различных предприятий.
8. Программное обеспечение, которое хранит выбранные покупателем товары в электронном магазине, подсчитывает общую сумму, а также налоги и стоимость доставки.
9. Компании, которые публикуют свои службы в брокере сервисов с использованием протокола WSDL для сторонних пользователей.
10. Электронные системы сбыта, которые используются в отраслях с ограниченным кругом крупных производителей и сложными сбытовыми каналами.

### **Вариант 7**

1. Субъекты электронной коммерции, оказывающие услуги, связанные с финансами для Интернет-коммерции.
2. Программа, которая оказывает некоторые услуги другим программам по сети.
3. Интернет-магазины, back-office которых полностью интегрирован с торговыми бизнес-процессами компаний.
4. Стандарт для безопасной, совместимой торговли в сети Интернет по модели B2B.
5. Интерфейс, который обеспечивает возможность управления поведением системы через визуальные элементы управления.
6. Сайт компании, который представляет из себя централизованную платформу для постоянного доступа к информации и всем необходимым приложениям.

7. Приложения, которые направлены на сбор, обработку и анализ данных, необходимых сотрудникам компании для принятия решений по различным аспектам деятельности предприятия на различных уровнях.
8. Электронная коммерция, где в качестве одной из сторон выступают предприятия и организации, а с другой – государственные учреждения.
9. Составная часть электронной торговой системы в Интернет, которая содержит сведения о продуктах и/или услугах для клиентов или деловых партнеров компании.
10. Сервер, запоминающий ответы из Интернет на запросы пользователя, и выдающий сохраненную информацию при повторе пользователем запроса.

### **Вариант 8**

1. Частная сеть, соединяемая в единое целое с использованием технологии ТСР/IP.
2. Веб-сайт в сети Интернет, который предлагает для продажи товары и/или услуги.
3. Компьютер, который предоставляет услуги другим компьютерам в сети.
4. Сайт, на котором осуществляется купля-продажа различных товаров при наличии большого числа как продавцов, так и покупателей.
5. Небольшие приложения, которые автоматически загружаются и выполняются WWW-браузерами.
6. Стратегический менеджмент поставок между организацией и поставщиками, в рамках общих корпоративных целей в сети Интернет.
7. Системы электронной коммерции, в которых компании предоставляют частным покупателям товары и/или услуги.
8. Виртуальное рыночное пространство для ведения электронного бизнеса в области совершения сделок и продаж, предоставления сведений о товарах, продуктах и услугах, а также для поддержки взаимных коммуникаций между продавцами и покупателями.
9. Покупка или продажа товаров и услуг с помощью мобильных средств связи, которые способны через WAP-протокол выходить в Интернет и взаимодействовать с системами электронной коммерции.
10. Количество информации, прошедшее через канал связи за определенный период времени.

### **Вариант 9**

1. Система обеспечения безопасности оплаты по кредитным картам, которая основана на шифровании с открытым ключом и разделением информации между участниками транзакции так, что ни один из них не обладает информацией целиком.
2. Текст в документе HTML, который обозначает ссылку на другую информацию в сети.
3. Программный интерфейс, используемый для интеграции приложений от разных производителей.

4. Системы электронной коммерции, в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юридические лица.
5. Сеть, объединяющая компьютеры в рамках одной организации, которая характеризуется высокой скоростью передачи данных между машинами пользователей и серверами.
6. Язык описания веб-сервисов.
7. Форма архитектуры клиент/сервер, реализация которой означает, что все данные хранятся и обрабатываются на сервере, а на стороне клиента выполняется лишь незначительная часть.
8. Сайт, предоставляющий информацию об индустриальной отрасли целиком, основных компаниях этой отрасли, ключевых индикаторах и параметрах состояния рынка.
9. Интерфейс программирования приложений веб-сервера, который реализуется через механизм библиотек DLL.
10. Модель организации взаимодействия между продавцами и покупателями в секторе B2B, которая является наилучшей для отраслей, характеризующихся сильной фрагментацией продавцов и покупателей, проводящих постоянные сделки с относительно недорогими товарами.

#### **Вариант 10**

1. Всемирная сеть, которая обеспечивает связь для пересылки сообщений электронной почты, передачи файлов, соединения с другими компьютерами и получения доступа к информации, существующей в самых различных формах.
2. Частное лицо, размещающее заказ в Интернете.
3. Рабочее соглашение, в котором работник выполняет задания в режиме удаленного взаимодействия с нанимателем.
4. Протокол поиска веб-сервисов в Интернете.
5. Протокол синхронизации по слою безопасных соединений, который поддерживает установление подлинности, как на уровне сервера, так и на уровне клиента.
6. Корпоративная система электронного бизнеса, позволяющая организовывать работу персонала компании и вести совместную деятельность отдельных подразделений.
7. Основные секции в наборе транзакций согласно стандарту EDI.
8. API-интерфейс доступа к базам данных и информации на платформе Windows, который обеспечивает единообразный доступ к данным.
9. Предложение поставщика-участника конкурса на поставку товаров, работ, услуг, подготовленное в соответствии с требованиями конкурсной документации.
10. Порталы для организации групповой работы.