

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Финансово-экономический колледж

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о документе
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.10.2024 10:27:46
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78



Р. А. Сычев
2024г.

Рабочая программа дисциплины Автоматизация торгово-технологических процессов

Специальность
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Форма обучения	очная
Часов по учебному плану	60
в том числе:	
аудиторные занятия	48
самостоятельная работа	12

Ростов-на-Дону
2024 г.

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.1)		6 (3.2)		Итого	
	14		10			
Неделя						
Вид занятий	уп	рп	уп	рп	уп	рп
Лекции	14	14	10	10	24	24
Практические	14	14	10	10	24	24
В том числе в форме прак.подготовки	40		20		60	
Итого ауд.	28	28	20	20	48	48
Контактная работа	28	28	20	20	48	48
Сам. работа	12	12			12	12
Итого	40	40	20	20	60	60

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548)

Рабочая программа составлена по образовательной программе 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.05.2024 протокол № 16

Программу составил(и): Преподаватель, Бондарь Ева Александровна

Председатель ЦМК: Бондарь Ева Александровна

Рассмотрено на заседании ЦМК от 28.06.2024 протокол № 11

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	комплексное воздействие различных организационных форм, средств и методов, технологий на личность будущего специалиста с учётом особенностей профессиональной деятельности
-----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ООП:	ОП
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Безопасность жизнедеятельности
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Управление ассортиментом

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**3.1 Знать**

ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

- номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации

ПК 1.1.: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков

ПК 3.3.: Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

- принципы и порядок ведения претензионной работы

ПК 3.5.: Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика

- методику позиционирования продукции организации на рынке

3.2 Уметь

ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

- определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации;

- планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;

- выделять наиболее значимое в перечне информации;

- оценивать практическую значимость результатов поиска;

- оформлять результаты поиска

ПК 1.1.: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках

ПК 3.3.: Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

- оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации

ПК 3.5.: Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика

- оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж

3.3 Владеть

ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

- навыками поиска, анализа информации.

ПК 1.1.: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

- навыками поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции

ПК 3.3.: Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки

- навыки сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции;

мониторинг и контроль выполнения условий договоров.

ПК 3.5.: Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика

- навыки разработки программ по повышению лояльности клиентов

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции					

1.1	Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет, мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации. Процесс импортозамещения как фактор экономического роста /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
1.2	Современные технологии электронной коммерции, настоящее и будущее технологии «Big Date» и ее роль в электронной коммерции /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
1.3	Практическое занятие № 1. Проанализировать, используя интернет-источники, преимущества и недостатки аренды (аутсорсинга) облачной ИТ-инфраструктуры предприятия торговли /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
1.4	Подготовка докладов на тему: Основные направления развития автоматизации производства /Ср/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
	Раздел 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки.					
2.1	Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок. /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
2.2	Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B, B2C. Электронные витрины, информационные киоски и панели, цифровые видеопанели и стены. Электронный магазин. Одностраничный интернет-магазин. Электронный торговый ряд. /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
2.3	Практическое занятие № 2. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий B2B, B2G, G2B, B2C, описать основные характеристики данных торговых площадок, совершить имитацию покупки. /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
2.4	Подготовка докладов на тему: Возникновение электронной коммерции /Ср/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
	Раздел 3. Электронный обмен данными					
3.1	Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами. /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
3.2	Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг. /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	

3.3	Практическое занятие № 3. Анализ практических ситуаций при оценке характеристик электронного обмена данными. /Пр/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
3.4	Составление кроссвордов /Ср/	5	4	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
Раздел 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий						
4.1	Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности. Видео, чат, интернет-консультант и ассистент на сайте для увеличения продаж. Технологии анализа контента. /Лек/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
4.2	Практическое занятие № 4. Составить отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия, приходящих из разных поисковых систем, используя агрегаторы /Пр/	5	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
Раздел 5. Электронные платежи и системы электронных платежей						
5.1	Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги; характеристика систем «WebMoney», «Transfer» и «TELEPAT» /Лек/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
5.2	Практическое занятие № 5. Работа с агрегатором платежных систем «ДеньгиOnline». Анализ мобильных платежных систем. /Пр/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
Раздел 6. Мобильная коммерция						
6.1	Определение мобильной коммерции, ее составляющие. Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С:Предприятие 8.3», программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile», система мобильной торговли «PalmOrder», платежный сервис «Чес-н-Пау» /Лек/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
6.2	Практическое занятие № 6. Составить отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных «DataMobile». /Пр/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
Раздел 7. Безопасность электронной коммерции						
7.1	Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. АPT- атаки. Протоколы SSL, TSL, SET /Лек/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
7.2	Практическое занятие №7. Анализ правовых основ информационной безопасности предприятия торговли /Пр/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	

7.3	Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения /Лек/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
7.4	Практическое занятие №8. Анализ практических ситуаций по управлению АРТ-атаками в коммерческой деятельности. /Пр/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
Раздел 8. Инновационные решения в электронной торговле						
8.1	Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом». Новые решения в мобильном торговом приложении «Моби-С», автоматизированная система управления мобильной торговлей «Оптиум» /Лек/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	
8.2	Дифференцированный зачет /Пр/	6	2	ОК 02. ПК 3.3. ПК 3.5. ПК 1.1.	Л1.1Л2.1 Э1	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета. Перечень вопросов к дифференцированному зачету:

- 1 Понятие и значение электронной коммерции в современном бизнесе.
- 2 Цикл электронной коммерции.
- 3 Сферы применения электронной коммерции.
- 4 Основные категории электронной коммерции
- 5 Концепции электронной коммерции.
- 6 Модели электронной коммерции и их характеристики.
- 7 Современные технологии электронной коммерции, «Big Date» и ее роль в электронной коммерции
- 8 Сущность торговых систем в электронной коммерции их виды.
- 9 Электронные торговые площадки.
- 10 Основные модели организации электронных торговых площадок.
- 11 Понятие и виды электронных магазинов.
- 12 Организация деятельности в электронной коммерции.
- 13 Обслуживание электронного магазина.
- 14 Сущность электронных платежей и технология проведения расчетов в электронной коммерции
- 15 Виды и особенности платежных систем, применяемых в электронной коммерции. Критерии их выбора.
- 16 Российские платежные системы.
- 17 Основные направления обеспечения безопасности ведения электронной коммерции.
- 18 Защита информации в электронной коммерции.
- 19 Правовое обеспечение развития электронной коммерции.
- 20 Характеристика электронного обмена данными:
- 21 Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами.
- 22 Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM.
- 23 Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности.
- 24 Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности.
- 25 Технологии анализа контента.
- 26 Определение мобильной коммерции, ее составляющие.
- 27 Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С:Предприятие 8.3».
- 28 Программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile».
- 29 Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами.
- 30 Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы.
- 31 Сравнительная характеристика современных систем бухгалтерского учёта торговых операций.
- 32 Назначение конфигурации «1С:Управление торговлей 8.3»
- 33 Основные объекты программы.
- 34 Концептуальная схема взаимодействия объектов программы.

- 35 Инновационные процессы и новые технологии на потребительском рынке РФ.
 36 Взаимосвязь технологии торговых процессов, механизации и автоматизации торгово-технологических процессов.
 37 Основные направления реализации инноваций в сфере коммерции.
 38 Характеристика основных категорий инновационного процесса.
 39 Понятие, цель и задачи технологии EDI.
 40 Инновационная методология информационного обеспечения взаимодействия потребителей и продавцов в розничных продажах на свободном массовом доступе обладателя ЭКУ.
 41 Преимущества использования беспроводных технологий.
 42 Классификация электронного торгового требования, предъявляемые к нему.
 43 Характеристика электронного торгового оборудования.
 44 Оборудование для работы с пластиковыми картами: считыватели и энкодеры пластиковых карт, принтеры для печати на пластиковых картах.

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Голубева О. Л.	1С: Бухгалтерия: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024	https://urait.ru/bcode/555539 - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Гаврилов М. В., Климов В. А.	Информатика и информационные технологии: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2024	https://urait.ru/bcode/557964 - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Фирма 1С - https://1c.ru/
----	--------------------------------------------------------

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	Операционная система. RedOS 7.3
6.3.2	Офисный пакет LibreOffice
6.3.3	Браузеры Chrome, Firefox, Chromium

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Консультант Плюс - https://www.consultant.ru/
6.4.2	Гарант - https://www.garant.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения
-----	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОК-02: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности			
Знать: - номенклатуру информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	Сформировавшиеся систематические знания об номенклатуре информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	Уровень знаний номенклатуры информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации	Т (1-16), Д (1-18)
Уметь: - определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; - планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; - выделять наиболее значимое в перечне информации; - оценивать практическую значимость результатов поиска; - оформлять результаты поиска	Сформировавшиеся систематические умения определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	Уровень умения определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	ПЗ (1-8)
Владеть: - навыками поиска, анализа информации	Сформировавшиеся систематические владения навыками поиска, анализа информации	Уровень владения навыками поиска, анализа информации	ПЗ (1-8)
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий			
Знать: - методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков	Получение систематических знаний о методах и инструментах работы с базами данных внутренних и внешних рынков	Уровень знаний методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков	Т (1-16), Д (1-18)

Уметь: - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках	Сформировать систематическое умение пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках	Уровень умения пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках	ПЗ (1-8)
Владеть: - навыками поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	Сформировать систематическое владение навыками поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	Уровень владения навыками поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции	ПЗ (1-8)
ПК 3.3.: Оформлять заявочные и платежные документы участников торгово-промышленной выставки			
Знать: - принципы и порядок ведения претензионной работы	Сформировавшиеся систематические знания принципов и порядка ведения претензионной работы	Уровень знаний принципов и порядка ведения претензионной работы	Т (1-16), Д (1-18)
Уметь: - оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации	Сформировавшиеся систематические умения оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации	Уровень умения оформлять и согласовывать договор в соответствии со стандартами и регламентами организации	ПЗ (1-8)
Владеть: - навыки сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров.	Сформировавшиеся систематические владения навыками сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров	Уровень владения навыками сопровождения клиентов с момента заключения сделки до выдачи продукции; мониторинг и контроль выполнения условий договоров	ПЗ (1-8)
ПК 3.5.: Составлять технические задания в соответствии с требованиями заказчика			
Знать: - методики позиционирования продукции организации на рынке	Сформировавшиеся систематические знания методик позиционирования продукции организации на рынке	Уровень знаний методики позиционирования продукции организации на рынке	Т (1-16), Д (1-18)
Уметь: - оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж	Сформировавшиеся систематические умения оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж	Уровень умения оценивать эффективность проведенных мероприятий стимулирования продаж	ПЗ (1-8)
Владеть: - навыки разработки программ по повышению лояльности клиентов	Сформировавшиеся систематические владения навыками разработки программ по повышению лояльности клиентов	Уровень владения навыками разработки программ по повышению лояльности клиентов	ПЗ (1-8)

ПЗ – практические задания, Т – тесты, Д - доклады

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках бальной системы в 5-балльной шкале:

Оценка 5 («отлично») выставляется студенту, если выполнены все требования к ответу, обозначены проблема и обоснована их актуальность, содержание вопросов раскрыто полностью, логично изложена собственная позиция, даны правильные ответы на дополнительные вопросы; выполняет правильные, уверенные действия по применению полученных знаний при решении теста;

Оценка 4 («хорошо») выставляется студенту, если выполнены основные требования к ответу, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, на дополнительные вопросы даны не полные ответы; выполняет правильные действия по применению знаний при решении практического задания;

Оценка 3 («удовлетворительно») выставляется студенту, если существенные отступления от требований к ответу. В частности, вопросы билета освещены лишь частично, допущены фактические ошибки при изложении ответа или при ответе на дополнительные вопросы; показывает в целом правильные действия по применению знаний при решении практического задания;

Оценка 2 («неудовлетворительно») выставляется студенту, если вопросы билета не раскрыты, обнаруживается существенное непонимание предмета курса; не показывает способности применять знания при решении практического задания.

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Практические задания

1. Оформите в тетрадях следующую таблицу и по результатам сделать вывод:

Таблица – Аренда (аутсорсинг) облачных ИТ на предприятиях торговли

Источник	Преимущества	Недостатки

2. Для каждой модели электронной коммерции (ЭК), указанной в вашем варианте, найдите в сети Интернет три электронных ресурса. Создайте и заполните таблицу.

Модель ЭК	Наименование ресурса	Адрес в Интернет

Вариант 1: B2C, C2C, G2B, C2B, G2G.

Вариант 2: C2B, B2C, B2G, G2B, B2B.

Вариант 3: B2B, G2C, B2C, C2B, G2B.

Вариант 4: G2C, C2B, C2C, B2B, B2G.

Вариант 5: C2C, G2B, B2B, G2C, C2B.

Вариант 6: B2G, G2C, B2C, C2C, B2B.

3. Найдите в российском сегменте сети Интернет две компании, занимающиеся деятельностью, максимально близкой к описанной в вашем варианте. Изучите сайты выбранных компаний и составьте набор из 8–11 характеристик, по которым данные компании отличаются друг от друга. Определите значения каждой из характеристик для каждой из компаний. Подготовьте отчет в следующем виде:

1) Основная деятельность **Компании 1** (название компании и ее адрес в Интернете) заключается в _____

и нацелена на следующие группы клиентов:

2) Основная деятельность **Компании 1** (название компании и ее адрес в Интернете) заключается в _____

и нацелена на следующие группы клиентов:

3) Сравнение компаний в таблице:

Характеристика	Компания 1	Компания 2
Характеристика 1		
Характеристика 2		
.....		
Характеристика 11		

Замечание: В таблице заменить «Компания 1» и «Компания 2» на их названия, «Характеристика 1», ..., «Характеристика 11» на наименование соответствующей характеристики.

Вариант 1: Интернет-магазин тканей.

Вариант 2: Студия web-дизайна, выполняющая проекты любой сложности.

Вариант 3: Маркетинговое интернет-агентство, оказывающее услуги по продвижению интернет-ресурсов.

Вариант 4: Online-журнал, посвящённый красоте и здоровью.

Вариант 5: Интернет-магазин одежды, обуви, аксессуаров.

Вариант 6: Туристическая компания, которая продаёт через Интернет различные виды отдыха в России и за рубежом.

4. Составьте и оформите сопроводительное письмо о направлении договора №____ от 00.00.0000. Составьте письмо-запрос на имя конкретной фирмы на приобретение необходимого числа компьютеров по известной цене. Затем подтвердите получение, выскажите претензии. После решения вопроса поблагодарите руководителя фирмы-поставщика компьютеров. Создайте информационное письмо, содержащее рисунок в виде схемы и маркированный список. Создайте многостраничный текстовый документ.

5. Вариант 1 для студентов с нечетным порядковым номером в списке группы расчет выполняется по номерам Web-сервера с 1 по 5. Вариант 2 для студентов с четным порядковым номером в списке группы расчет выполняется по номерам Web-сервера с 6 по 10. Рассчитать эффективность функционирования, используя данные таблицы 1 и выбрать оптимальный вариант функционирования Web-сервера. Результаты расчета оформит в виде таблицы. Сделать вывод.

Таблица 1 – Виды товарных групп для анализа электронных магазинов

Показатели	Единицы измерения	Номер Web-сервера				
		1	2	3	4	5
1.Посетители, попавшие на сервер за полгода благодаря использованию баннера на другом сервере	% от п. 4	10	30	25	12	20
2. Посетители, попавшие на сервер за полгода благодаря использованию гиперссылок на поисковом сервере	чел.	15	80	95	55	100
3. Посетители, попавшие на сервер за полгода по прямому адресу сервера	% от п. 4	3	15	40	7	30
4. Общее количество посетителей сервера за полгода	чел.	800	900	1500	1000	2500
5. Посетили визитную страницу сервера за полгода	раз	300	400	800	200	2000
	чел.	300	200	320	350	1500
6. Посетили страницу-каталог за полгода	раз	200	600	400	400	600
	чел.	100	300	250	500	400
7. Посетили страницу с информацией о дополнительных услугах за полгода	раз	250	300	600	500	700
	чел.	200	250	450	200	500
8. Посетители, "кликнули" баннер: на визитной странице на странице-каталоге на информационной странице	чел.	50	100	300	150	800
	чел.	2	120	200	200	500
	чел.	70	50	150	100	300
9. Посетители, купившие товар в электронном магазине за полгода	чел.	55	140	500	300	1800
10. Общее количество посещений сервера за полгода	раз	1600	2500	6000	3000	2100
Показатели	Единицы измерения	Номер Web-сервера				
		6	7	8	9	10
1.Посетители, попавшие на сервер за полгода благодаря использованию баннера на другом сервере	% от п. 4	8	35	28	15	21
2. Посетители, попавшие на сервер за полгода благодаря использованию гиперссылок на поисковом сервере	чел.	10	80	100	45	95
3. Посетители, попавшие на сервер за полгода по прямому адресу сервера	% от п. 4	15	25	30	9	22
4. Общее количество посетителей сервера за полгода	чел.	900	950	1510	950	2100
5. Посетили визитную страницу сервера за полгода	раз	300	430	800	250	2000
	чел.	200	400	320	300	1300
6. Посетили страницу-каталог за полгода	раз	210	500	440	380	570
	чел.	140	450	220	525	440
7. Посетили страницу с информацией о дополнительных услугах за полгода	раз	200	300	500	600	710
	чел.	200	280	480	300	490
8. Посетители, "кликнули" баннер: на визитной странице на странице-каталоге на информационной странице	чел.	80	120	600	200	800
	чел.	12	120	200	200	400
	чел.	65	70	400	250	400
9. Посетители, купившие товар в электронном магазине за полгода	чел.	45	147	700	360	1700
10. Общее количество посещений сервера за полгода	раз	1450	2550	6300	2010	2100

Показатели	Единицы измерения	Номер Web-сервера				
		11	12	13	14	15
1.Посетители, попавшие на сервер за полгода благодаря использованию баннера на другом сервере	% от п. 4	20	30	33	14	25
2. Посетители, попавшие на сервер за	чел.	90	100	80	45	90

полгода благодаря использованию гиперссылок на поисковом сервере						
3. Посетители, попавшие на сервер за полгода по прямому адресу сервера	% от п. 4	15	30	25	9	40
4. Общее количество посетителей сервера за полгода	чел.	850	2400	950	940	1600
5. Посетили визитную страницу сервера за полгода	раз	400	2000	430	250	800
	чел.	200	1500	400	300	320
6. Посетили страницу-каталог за полгода	раз	600	600	500	380	400
	чел.	300	400	450	520	250
7. Посетили страницу с информацией о дополнительных услугах за полгода	раз	300	700	300	600	600
	чел.	250	500	290	300	450
8. Посетители, "кликнули" баннер: на визитной странице на странице-каталоге на информационной странице	чел.	100	800	120	200	300
	чел.	120	500	120	200	200
	чел.	50	300	70	260	150
9. Посетители, купившие товар в электронном магазине за полгода	чел.	130	1800	145	360	500
10. Общее количество посещений сервера за полгода	раз	2500	2000	2450	2010	6100

6. 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		

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.

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)

7. Используя сайт <http://dengionline.com/>, дайте характеристику агрегатору платежных систем ДеньгиOnline. Используя сайт <http://bankirsha.com/pro-cvv2-cvc2.htm>, опишите назначение кода банковской карты cvc.

8. Изучить следующие нормативно-правовые документы (список не является окончательным): Конституция Российской Федерации, Доктрина информационной безопасности (2016) стратегия национальной безопасности Российской Федерации (2015), Федеральные законы: 390-ФЗ О безопасности (2010), 5485-1 О государственной тайне (1993), 149-ФЗ Об информации, информационных технологиях и о защите информации (2006), 152-ФЗ О персональных данных (2006), 184-ФЗ О техническом регулировании (2002), 98-ФЗ О коммерческой тайне (2004), 63-ФЗ Об электронной подписи (2011). Выделить понятия, относящиеся к сфере информационной безопасности, составить словарь важных терминов.

Критерии оценивания:

За семестр студент должен выполнить все задания.

- оценка 5 («отлично») выставляется, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, найдена, обобщена и систематизирована необходимая информация
- оценка 4 («хорошо») выставляется студенту, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, однако допущены незначительные ошибки, исправленные при указании на них
- оценка 3 («удовлетворительно») выставляется студенту, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, однако допущены ошибки, исправленные с затруднением при указании на них
- оценка 2 («неудовлетворительно») выставляется студенту, если задания не выполнены в полном объеме.

Тестовые задания

1. Электронная коммерция — это:

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

2. Когда электронная коммерция получила свое развитие:

- а) в начале XX века
- б) в начале XXI века
- в) в середине XIX века

3. Одно из преимуществ электронной коммерции для организаций:

- а) большой выбор товаров и услуг
- б) глобальный масштаб
- в) более дешевые продукты и услуги

4. Выберите, что относится к правовым методам, которые обеспечивают информационную безопасность:

- а) Разработка аппаратных средств обеспечения правовых данных

б) Разработка и установка во всех компьютерных правовых сетях журналов учета действий

в) Разработка и конкретизация правовых нормативных актов обеспечения безопасности

5. Основные источники угроз информационной безопасности:

а) Хищение жестких дисков, подключение к сети, инсайдерство

б) Перехват данных, хищение данных, изменение архитектуры системы

в) Хищение данных, подкуп системных администраторов, нарушение регламента работы

6. Определите виды информационной безопасности:

а) Персональная, корпоративная, государственная

б) Клиентская, серверная, сетевая

в) Локальная, глобальная, смешанная

7. Определите основные объекты информационной безопасности:

а) Компьютерные сети, базы данных

б) Информационные системы, психологическое состояние пользователей

в) Бизнес-ориентированные, коммерческие системы

8. Основные субъекты информационной безопасности:

а) руководители, менеджеры, администраторы компаний

б) органы права, государства, бизнеса

в) сетевые базы данных, фаерволлы

9. Особый вид деятельности в сфере B2B – это ...

а) создание интернет-магазинов

б) создание Marketplace

в) создание баннерных сетей

11. Хранение и обработку данных о товарах, клиентах и счетах осуществляет ...

а) Web-сервер

б) СУБД

в) сервер приложений

12. Цифровая наличность обладает признаками ... денег

а) наличных

б) как наличных, так и безналичных

в) безналичных

13. Electronic Data Interchange (EDI) – это ...

а) система, оптимизирующая электронные платежи и перевод денег по защищенным частным сетям между банками

б) стандарт на представление и обмен деловыми сообщениями, который позволяет перейти от бумажной технологии к безбумажной

в) стандарт для защиты электронной почты в Интернете

14. SCM (Supply Chain Management) – это ...

а) система моментальных платежей через Интернет

б) часть административного аппарата интернет-магазина, с помощью которой задается структура каталога

в) метод решения проблемы управления цепочками снабжения

15. В платежной системе WebMoney предусмотрена схема расчетов с использованием ...

а) электронных денег (WM)

б) пластиковых карт

в) электронных чеков

16. Интернет-магазины относятся к категории ...

а) C2C

б) B2B

в) B2C

Инструкция по выполнению.

При выполнении тестовых заданий обучающийся должен выбрать один или несколько верных ответов из предложенных вариантов.

Критерии оценивания:

- оценка 5 («отлично») выставляется, если правильные ответы даны на 85-100% вопросов

- оценка 4 («хорошо») выставляется студенту, если правильные ответы даны на 65-84% вопросов
- оценка 3 («удовлетворительно») выставляется студенту, если правильные ответы даны на 50-64% вопросов
- оценка 2 («неудовлетворительно») выставляется студенту, если правильные ответы даны на менее 50% тестовых заданий

Темы докладов

по дисциплине «Автоматизация торгово-технологических процессов»

- 1 Преимущества ведения электронного бизнеса в рамках одной организации.
- 2 Направления и эффективность бизнеса вокруг Интернета.
- 3 Направления и эффективность бизнеса на Интернете.
- 4 Развитие электронного франчайзинга.
- 5 Электронное страхование.
- 6 Новые виды коммерческих операций, поддерживаемых технологиями компьютерных сетей.
- 7 Сетевая экономика как среда электронного бизнеса.
- 8 Эволюция электронного бизнеса.
- 9 Влияние электронной коммерции на деловой мир.
- 10 Факторы, обуславливающие развитие электронной коммерции.
11. Электронная торговля как составная часть электронной коммерции.
12. Основные звенья электронной торговли.
- 13 Технология частичной электронной коммерции.
- 14 Технология полной электронной коммерции.
- 15 Система электронной коммерции В2В. Принципы построения и функционирования.
- 16 Система электронной коммерции В2С. Принципы построения и функционирования.
- 17 Тенденции развития систем бизнес-государство и государство-потребитель.
- 18 Бизнес- модели присутствия в сети.

Критерии оценки:

оценка 5 («отлично»):

- наличие четкого плана доклада;
- раскрытие в докладе сути проблемы;
- самостоятельность в подборе фактического материала и аналитического отношения к нему;
- свободное изложение материала и четкие ответы на поставленные вопросы.

оценка 4 («хорошо»):

- умение изложить сжато основные положения доклада;
- раскрытие в докладе сути проблемы;
- самостоятельность в подборе фактического материала и аналитического отношения к нему;
- свободное изложение материала и ответы на поставленные вопросы с несущественными, но быстро исправленными докладчиком ошибками.

оценка 3 («удовлетворительно»):

- содержательное выступление, но докладчик затруднялся сжато изложить основные положения доклада;
- демонстрация обучающимися недостаточно полных знаний по теме доклада, отсутствие аргументации;
- не структурированное изложение материала доклада, при ответе на вопросы допускает ошибки.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций состоит из текущего контроля.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации и учитываются при оценивании знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов**

Методические указания для студентов по освоению дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов являются частью рабочей программы дисциплины (приложением к рабочей программе).

Рабочая программа дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов утверждается директором колледжа для изучения дисциплины. Определяет цели и задачи дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов, формируемые в ходе ее изучения компетенции и их компоненты, содержание изучаемого материала, виды занятий и объем выделяемого учебного времени, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов.

Для самостоятельной учебной работы студента важное значение имеют разделы «Структура и содержание дисциплины (модуля)» и «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)». В первом указываются разделы и темы изучаемой дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов, а также виды занятий и планируемый объем (в академических часах), во втором – рекомендуемая литература и перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет". Работая с рабочей программой дисциплины, необходимо обратить внимание на следующее:

- некоторые разделы или темы дисциплины не разбираются на лекциях, а выносятся на самостоятельное изучение по рекомендуемой учебной литературе и учебно-методическим разработкам;
- содержание тем, вынесенных на самостоятельное изучение, в обязательном порядке входит составной частью в темы текущего и промежуточного контроля;

Для подготовки к текущему контролю студенты могут воспользоваться оценочными средствами, представленными в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

1. Описание последовательности действий студента

Приступая к изучению дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов необходимо в первую очередь ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов, где в разделе «Структура и содержание дисциплины (модуля)» приведено общее распределение часов аудиторных занятий и самостоятельной работы по темам дисциплины и видам занятий.

Залогом успешного освоения дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов является посещение лекционных занятий и выполнение практических работ, так как пропуск одного, а тем более нескольких занятий может осложнить освоение разделов курса.

Лекции имеют целью дать систематизированные основы научных знаний по содержанию дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов. При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы подготовить конспект, используя рекомендованные в рабочей программе дисциплины литературные источники и электронные образовательные ресурсы;
- ответить на контрольные вопросы по теме.

Практические задания проводятся с целью углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях, в процессе самостоятельной работы с учебной литературой.

В ходе практического задания обучающиеся выполняют одну практическую работу под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Выполнение обучающимся практических заданий проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений;
- углубления теоретических знаний в соответствии с заданной темой;
- формирования умений применять теоретические знания при решении поставленных вопросов;
- развития общих компетенций у обучающихся;
- развития творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности.

Выполнение обучающимися практических заданий направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам дисциплины;
- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;
- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

При подготовке к практическому заданию необходимо изучить или повторить лекционный материал по соответствующей теме.

2. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа - это вид учебной деятельности, предназначенный для приобретения знаний, навыков и умений в объеме изучаемой дисциплины согласно требованиям ФГОС среднего профессионального образования, который выполняется обучающимися индивидуально и предполагает активную роль студента в ее осуществлении и контроле.

Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- воспитание самостоятельности, как личностного качества будущего специалиста;
- развитие исследовательских умений.

Самостоятельная работа студента по учебной дисциплине ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов выполняется:

- самостоятельно вне расписания учебных занятий;
- с использованием современных образовательных технологий;
- параллельно и во взаимодействии с аудиторными занятиями.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом опроса. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом. Выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

3. Рекомендации по работе с литературой и источниками

Работу с литературой следует начинать с анализа рабочей программы дисциплины, содержащей список основной и дополнительной литературы.

В случае возникновения затруднений в понимании учебного материала следует обратиться к другим источникам, где изложение может оказаться более доступным.

Работа с литературой не только полезна как средство более глубокого изучения дисциплины ОП.04.Автоматизация торгово-технологических процессов, но и является неотъемлемой частью профессиональной деятельности будущего выпускника.