

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.05.2026 16:51:04
Уникальный программный идентификатор:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ОПЦ.04 АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность: Предпринимательство и Интернет-маркетинг

Уровень базового образования обучающихся: Основное общее образование

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Форма обучения: Очная

Год набора: 2026

Автор – составитель: Бодрова Е.Г.

Челябинск 2026

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| 1. Паспорт фонда оценочных средств..... | 3 |
| 1.1. Область применения..... | 3 |
| 1.2. Планируемые результаты освоения компетенций..... | 5 |
| 1.3. Показатели оценки результатов обучения..... | 9 |
| 2. Задания для контроля и оценки результатов | 9 |
| 2.1. Задания для текущего контроля успеваемости | 10 |
| 2.2. Задания для промежуточной аттестации | 16 |
| 3. Критерии оценивания..... | 18 |

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (далее – Фонд оценочных средств) предназначен для проверки результатов освоения дисциплины ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технических процессов основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (далее – образовательной программы) по специальности 38.02.08 Торговое дело, направленность Предпринимательство и Интернет-маркетинг.

Форма промежуточной аттестации по семестрам.

| Семестр | Форма аттестации |
|---------|-------------------------------|
| шестой | Зачет с оценкой (комплексный) |

Фонд оценочных средств позволяет оценить достижение обучающимися **общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:**

Общие компетенции (ОК):

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

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

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

В результате изучения дисциплины ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технических процессов обучающиеся должны:

уметь:

- анализировать преимущества и недостатки аренды (аутсорсинга) облачной ит-инфраструктуры для предприятий торговли.

- определять и классифицировать типы электронных торговых площадок (b2b, b2c, b2g, g2b) и описывать их основные характеристики.

- совершать имитацию покупки на электронных торговых площадках различных категорий.

- разрабатывать процедуры обмена данными между заказчиком и поставщиком с использованием электронных товарно-сопроводительных документов в специализированных программах (например, «b-kontur»).

- анализировать практические ситуации при оценке характеристик электронного обмена данными.

- составлять отчеты по поиску числа посетителей сайта предприятия, используя агрегаторы данных.

- работать с агрегаторами платежных систем (например, «деньги-online») и анализировать мобильные платежные системы.

- применять стандарты безопасности для защиты платежей пластиковыми картами и противодействия dos-, ddos- и apt-атакам.
 - использовать криптографические методы защиты данных и работать с электронной подписью.
 - применять программное обеспечение для терминалов сбора данных (например, «datamobile») в торговой деятельности.
 - работать с инновационными системами управления электронной коммерцией (например, платформы «websphere commerce enterprise», «hybris b2c commerce»).
- знать:*
- основные технологии, лежащие в основе функционирования интернета и веб-платформ, их роль в развитии электронной коммерции.
 - взаимосвязь развития электронной коммерции с эволюцией сети интернет.
 - современные тенденции и инновации в области электронной коммерции, включая технологии анализа больших данных (big data) и их применение.
 - определения и типы электронных торговых площадок (b2b, b2c, b2g, g2b).
 - возможности и преимущества различных видов электронных торговых площадок: электронные витрины, информационные киоски, цифровые видеопанели, одностраничные интернет-магазины, электронные торговые ряды.
 - характеристики основных моделей электронных торговых площадок и их практическое применение.
 - понятие электронного обмена данными (эод), его сферы применения и факторы, способствующие внедрению.
 - схемы эод-взаимодействия предприятий, возможности электронного обмена документами.
 - структуру обмена сообщениями в стандарте eancom, стандарты безопасности и поставщиков эод-услуг.
 - сервисные программы для оценки потребительской ценности и программы лояльности.
 - методы автоматизации кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности.
 - технологии увеличения продаж через видео, чаты, интернет-консультантов и ассистентов на сайте.
 - методы анализа контента для улучшения пользовательского опыта.
 - характеристики электронных платежных инструментов: электронные деньги, пластиковые карты, интернет-банкинг.

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания

| Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания (дескрипторы) | Код личностных результатов реализации рабочей программы воспитания |
|--|--|
| Сформированность гражданской позиции как активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности | ЛР 2 |
| Сформированность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, основанного на диалоге культур, а также различных форм общественного сознания, осознание своего места в поликультурном мире | ЛР 4 |
| Готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности | ЛР 9 |
| Эстетическое отношение к миру, включая эстетику быта, научного и технического творчества, спорта, общественных отношений; | ЛР 10 |
| Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем | ЛР 13 |
| Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747) | ЛР 16 |
| Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747) | ЛР 17 |
| Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности. | ЛР 19 |
| Иметь базовую подготовленность к самостоятельной работе по своей специальности на уровне специалиста с профессиональным образованием | ЛР 20 |
| Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий. | ЛР 21 |
| Активно применять полученные знания на практике. | ЛР 22 |

1.2. Планируемые результаты освоения компетенций

В результате освоения программы дисциплины ОПЦ.04 Автоматизация торговых-технических процессов учитываются планируемые результаты освоения компетенций:

| Код компетенции | Формируемые компетенции | Умения, знания |
|-----------------|---|--|
| ОК 01 | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к | Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи, составлять план действий, реализовывать составленный план, определять необходимые |

| | | |
|-------|--|--|
| | различным контекстам | ресурсы; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) |
| | | Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; структура плана для решения задач, алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; методы работы в профессиональной и смежных сферах; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности |
| ОК 02 | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности | Умения: определять задачи для поиска информации, планировать процесс поиска, выбирать необходимые источники информации; выделять наиболее значимое в перечне информации, структурировать получаемую информацию, оформлять результаты поиска; оценивать практическую значимость результатов поиска; применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач |
| | | Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств |
| ОК 03 | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой | Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности, выявлять источники финансирования; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; определять |

| | | |
|-------|---|---|
| | и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях | <p>источники достоверной правовой информации; составлять различные правовые документы; находить интересные проектные идеи, грамотно их формулировать и документировать; оценивать жизнеспособность проектной идеи, составлять план проекта;</p> <p>Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности, правовой и финансовой грамотности; правила разработки презентации; основные этапы разработки и реализации проекта</p> |
| ОК 04 | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде | <p>Умения: организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</p> |
| ОК 05 | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста | <p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>Знания: правила оформления документов, правила построения устных сообщений, особенности социального и культурного контекста;</p> |
| ОК 09 | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках | <p>Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы</p> <p>Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной</p> |

| | | |
|---------|--|---|
| | | деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности |
| ПК 1.4. | Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. | <p>Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>Умения: классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; подготавливать коммерческие предложения, запросы; оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.</p> <p>Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> |

| | | |
|--|--|---|
| | | <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p> <p>основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p> |
|--|--|---|

1.3. Показатели оценки результатов обучения

| Содержание учебной дисциплины | Результаты обучения (ОК, ПК, ЛР) | Вид контроля | Наименование оценочного средства/форма контроля |
|--|--|---------------|---|
| 6 семестр | | | |
| Тема 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Текущий | Анализ практических ситуаций |
| Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Текущий | Анализ практических ситуаций |
| Тема 3. Электронный обмен данными | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Промежуточный | Анализ практических ситуаций |
| Тема 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Текущий | Анализ практических ситуаций |
| Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Промежуточный | Анализ практических ситуаций |
| Тема 6. Мобильная коммерция | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Текущий | Анализ практических ситуаций |
| Тема 7. Инновационные решения в электронной торговле | ОК 01- 05, ОК 09; ПК 1.4 ЛР 2, 4, 9, 10, 13, 16,17, 19-22 | Промежуточный | Зачет с оценкой (комплексный) |

2. Задания для контроля и оценки результатов

2.1. Задания для текущего контроля успеваемости

Тема 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции

Практическая работа №1. Проанализировать, используя интернет-источники, преимущества и недостатки аренды (аутсорсинга) облачной ИТ-инфраструктуры предприятия торговли

Подготовительный этап:

Изучить понятие облачной ИТ-инфраструктуры и её роль в электронной коммерции.

Ознакомиться с основными моделями облачных сервисов (IaaS, PaaS, SaaS).

Сбор информации:

Найти актуальные интернет-источники (статьи, аналитические отчеты, исследования), описывающие преимущества и недостатки аренды облачной ИТ-инфраструктуры.

Выделить ключевые критерии анализа: стоимость, безопасность, масштабируемость, доступность, техническая поддержка.

Анализ данных:

Систематизировать найденную информацию по следующим категориям:

Преимущества (например, снижение затрат на ИТ-инфраструктуру, гибкость, быстрое внедрение новых решений).

Недостатки (например, риски утечки данных, зависимость от провайдера, возможные сбои в работе).

Подготовка отчета:

Создать сравнительную таблицу "Преимущества и недостатки аренды облачной ИТ-инфраструктуры".

Написать выводы о целесообразности использования облачных решений для предприятий торговли в контексте развития электронной коммерции.

Форма отчетности:

Текстовый отчет, включающий:

Краткое описание облачной ИТ-инфраструктуры.

Сравнительную таблицу преимуществ и недостатков.

Выводы о возможности применения облачных технологий в электронной коммерции.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, ответы на вопросы дискуссии и аргументация.

Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки

Практическая работа №2. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий B2B, B2G, G2B, B2C, описать основные характеристики данных торговых площадок, совершить имитацию покупки.

Подготовительный этап: изучить определения и особенности каждой категории электронных торговых площадок (B2B, B2G, G2B, B2C).

Выбрать одну торговую площадку из предложенных категорий для анализа. Примеры площадок: B2B: Alibaba, Global Sources. B2C: Ozon, Wildberries. B2G/G2B: Госзакупки, Электронная торговая площадка "Росэлторг".

Анализ торговой площадки: Зайти на сайт выбранной торговой площадки.

Описать основные характеристики площадки: Категория площадки (B2B, B2C, B2G, G2B). Назначение площадки (например, продажа товаров, государственные закупки, услуги для бизнеса). Функционал платформы (поиск товаров/услуг, оформление заказа, способы оплаты, доставка). Интерфейс и удобство использования. Особенности взаимодействия с пользователями (регистрация, личный кабинет, поддержка клиентов).

Имитация покупки:

- Выбрать товар или услугу на площадке.
- Совершить имитацию покупки (оформить заказ без реальной оплаты).
- Зафиксировать этапы процесса покупки:
- Выбор товара/услуги.
- Добавление в корзину.
- Оформление заказа (ввод данных, выбор способа оплаты и доставки).
- Подтверждение заказа.

Подготовка отчета. Описать выполненные действия и зафиксировать наблюдения. Указать преимущества и недостатки выбранной торговой площадки.

Форма отчетности:

Текстовый отчет, включающий:

Название и категорию торговой площадки.

Описание характеристик площадки.

Этапы имитации покупки (пошагово).

Выводы о функционале и удобстве использования площадки.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

Ход занятия: изучение лекционного материала, решение практической работы.

Тема 3. Электронный обмен данными

Практическая работа №3.

1. Анализ практических ситуаций при оценке характеристик электронного обмена данными.

Ситуация 1. Проблемы с безопасностью данных при ЭОД

Описание ситуации: Компания «ТехноТрейд» использует электронный обмен данными для передачи заказов между поставщиками и складом. Однако в последнее время были зафиксированы случаи несанкционированного доступа к данным, что привело к утечке информации о заказах.

Задание для анализа: Оценить, какие меры безопасности могли быть нарушены (например, отсутствие шифрования данных, недостаточная аутентификация). Предложить способы повышения безопасности ЭОД (например, внедрение протоколов SSL/TLS, использование электронной подписи).

Ситуация 2. Низкая скорость обмена данными

Описание ситуации: Интернет-магазин «FashionStyle» сотрудничает с несколькими поставщиками, используя ЭОД для передачи данных о заказах и статусах доставки. Однако задержки в получении данных приводят к ошибкам в планировании логистики.

Задание для анализа: Определить возможные причины низкой скорости обмена данными (например, перегрузка серверов, использование устаревших форматов данных). Разработать рекомендации по оптимизации процесса (например, переход на современные форматы, такие как JSON или XML, использование облачных сервисов).

2. Разработать процедуру обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами в программе «В-Kontur» или аналогичной программе. Дать характеристику процедуре.

Тема 4. Интернет вещей в коммерческой работе предприятий

Практическая работа №4.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, составление отчета.

Практическое занятие 4. Составить отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия, приходящих из разных поисковых систем, используя агрегаторы.

1. Подготовительный этап:

Выбрать сайт предприятия для анализа (например, интернет-магазин, информационный портал или сервис). Примеры сайтов:

Ozon.ru

Wildberries.ru

Lamoda.ru

Другой сайт по согласованию с преподавателем.

Ознакомиться с функционалом агрегаторов данных (SimilarWeb, Ahrefs, SEMrush или аналогичных).

Изучить основные метрики анализа трафика: общее количество посетителей, источники трафика (поисковые системы, социальные сети, прямые заходы и т.д.).

2. Сбор данных:

Зайти на сайт выбранного агрегатора (например, SimilarWeb).

Ввести адрес анализируемого сайта в строку поиска.

Собрать информацию о распределении трафика по источникам, уделяя особое внимание поисковым системам (например, Google, Yandex, Bing, DuckDuckGo).

Зафиксировать следующие данные:

Общее количество посетителей сайта за последний месяц.

Процент посетителей, пришедших из каждой поисковой системы.

Ключевые запросы, по которым пользователи находят сайт через поисковые системы.

3. Анализ данных:

Определить, какая поисковая система является основным источником трафика для данного сайта.

Выявить возможные причины популярности той или иной поисковой системы (например, региональная специфика, целевая аудитория, успешная SEO-оптимизация).

Сделать выводы о зависимости трафика от поисковых систем и эффективности текущих маркетинговых усилий.

4. Подготовка отчета:

Создать текстовый отчет, включающий:

Название и краткое описание анализируемого сайта.

Таблицу с данными о количестве посетителей и их распределении по поисковым системам.

Анализ ключевых запросов, по которым пользователи находят сайт.

Выводы о роли поисковых систем в привлечении трафика и рекомендации по улучшению видимости сайта в поисковых системах.

Пример выполнения задания:

Выбранный сайт: Wildberries.ru

Использованный агрегатор: SimilarWeb

Общие данные:

Общее количество посетителей за последний месяц: 500 млн.

Основные источники трафика:

Поисковые системы: 60%.

Прямые заходы: 25%.

Социальные сети: 10%.

Реферальный трафик: 5%.

Распределение трафика по поисковым системам:

Yandex: 45%.

Google: 10%.

Другие поисковые системы: 5%.

Ключевые запросы:

"Купить одежду онлайн".

"Wildberries акции".

"Детская одежда Wildberries".

Выводы:

Основным источником трафика является Yandex, что связано с высокой популярностью этой поисковой системы в России.

Для увеличения доли трафика из Google можно усилить международное продвижение и оптимизацию под англоязычную аудиторию.

Ключевые запросы показывают, что пользователи чаще ищут товары с акциями и конкретные категории товаров. Это может быть использовано для разработки маркетинговых кампаний.

Форма отчетности:

Текстовый отчет в формате Word или PDF, включающий:

Краткое описание сайта и агрегатора.

Таблицу с данными о трафике.

Анализ ключевых запросов.

Выводы и рекомендации.

Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей

Практическая работа №5 «Электронные платежи и системы электронных платежей»

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, работа с агрегатором, анализ правовых основ информационной безопасности, анализ практических ситуаций.

Практическое занятие 5.

Задание 1. Работа с агрегатором платежных систем «Деньги-Online». Анализ мобильных платежных систем.

Задание 1. Работа с агрегатором платежных систем «Деньги-Online». Зарегистрируйтесь на сайте агрегатора платежных систем «Деньги-Online» (или используйте демо-доступ, если доступно). Изучите интерфейс платформы и определите:

1. Какие платежные системы подключены к агрегатору?
2. Какие способы оплаты доступны для пользователей (банковские карты, электронные кошельки, мобильные платежи)?
3. Какие комиссии взимаются за различные типы операций?
4. Проведите тестовую транзакцию: Выберите способ оплаты (например, банковская карта или электронный кошелек).
5. Опишите процесс оплаты: от выбора способа до получения подтверждения.
6. Составьте отчет, включающий: Перечень доступных платежных инструментов.

Описание процесса проведения платежа. Ваши выводы о преимуществах и недостатках использования агрегатора.

Задание 2. Анализ правовых основ информационной безопасности предприятия торговли.

Исследование правовых основ информационной безопасности. Изучите нормативно-правовые акты, регулирующие безопасность платежей (например, Федеральный закон № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»). Проанализируйте: Какие требования предъявляются к обеспечению безопасности платежей? Какие меры предусмотрены для защиты персональных данных пользователей? Подготовьте краткий обзор правовых основ, включающий: Основные положения законодательства. Примеры мер, которые должны соблюдать компании для обеспечения безопасности.

Задание 3. Анализ практических ситуаций по управлению АРТ-атаками в коммерческой деятельности..

Анализ практических ситуаций по управлению АРТ-атаками

Изучите примеры АРТ-атак (продвинутые постоянные угрозы) на коммерческие организации. Разработайте план действий для защиты предприятия от АРТ-атак: Какие меры нужно предпринять для предотвращения атак? Какие инструменты можно использовать для

мониторинга и реагирования на угрозы? Составьте отчет, включающий: Краткое описание АРТ-атак. Ваш план защиты предприятия. Рекомендации по повышению уровня безопасности.

Тема 6. Мобильная коммерция

Практическое занятие 6. Составить отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных «DataMobile»

Цель:

Изучить функционал программного обеспечения «DataMobile», предназначенного для работы с терминалами сбора данных, и составить отчет о его применении в торговой деятельности.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Задание 1. Изучение основных возможностей ПО «DataMobile»

Загрузите демонстрационную версию или получите доступ к программному обеспечению «DataMobile» (через сайт разработчика или учебные материалы).

Ознакомьтесь с интерфейсом программы и определите:

Какие задачи решает данное ПО (например, инвентаризация, учет товаров, маршрутизация доставки)?

Какие устройства поддерживаются (терминалы сбора данных, смартфоны, планшеты)?

Какие форматы данных поддерживаются при импорте/экспорте информации?

Изучите ключевые функции программы:

Сбор данных о товарах (штрих-коды, RFID-метки).

Инвентаризация складских запасов.

Формирование отчетов о выполненных операциях.

Составьте краткое описание основных возможностей ПО.

Задание 2. Проведение тестовых операций

Выполните тестовые операции с использованием ПО «DataMobile»:

Создайте базу данных товаров (добавьте несколько наименований с указанием штрих-кодов, количества и цены).

Проведите инвентаризацию товаров:

Отсканируйте штрих-коды товаров с помощью терминала сбора данных (или используйте эмулятор терминала).

Зафиксируйте расхождения между фактическими данными и данными в системе.

Сформируйте отчет об инвентаризации.

Протестируйте другие функции программы (например, создание заказов на пополнение товаров или маршрутизация доставки).

Задание 3. Анализ преимуществ и недостатков ПО

Проанализируйте преимущества использования ПО «DataMobile»:

Ускорение процессов учета товаров. Снижение ошибок при ручном вводе данных. Возможность интеграции с другими системами (например, 1С:Предприятие). Определите возможные недостатки: Требования к оборудованию (необходимость терминалов сбора данных). Сложность внедрения для сотрудников без технической подготовки. Стоимость лицензий или подписки.

Сравните «DataMobile» с аналогичными решениями на рынке (например, «МойСклад», «Клеверенс»).

Задание 4. Подготовка отчета

По результатам выполнения заданий составьте отчет, который должен включать:

1. Краткое описание функционала ПО «DataMobile».
2. Результаты тестирования (описание проведенных операций, примеры отчетов).
3. Анализ преимуществ и недостатков использования ПО.
4. Выводы о применимости «DataMobile» в торговой деятельности.

Структура отчета:

Введение. Цели и задачи практического занятия. Общая информация о ПО «DataMobile».

Основная часть. Описание возможностей программы. Результаты тестирования (пошаговое описание действий, скриншоты интерфейса и отчетов). Анализ преимуществ и недостатков.

Заключение. Выводы о целесообразности использования ПО в торговле. Рекомендации по внедрению.

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

Ход занятия: изучение лекционного материала, составление отчета по применению программного обеспечения.

Тема 7. Инновационные решения в электронной торговле

Практическая работа №7 «Инновационные решения в электронной торговле»

Цель: закрепление теоретического материала по изучаемой теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ: изучение лекционного материала, работа с мобильными приложениями.

Цель работы:

Изучить функционал мобильных приложений и автоматизированных систем для управления торговлей («Моби-С», «1С-Битрикс: Мобильное приложение», «Оптиум») и проанализировать их возможности для повышения эффективности бизнеса.

Задание 1. Работа с мобильным приложением «Моби-С»

Загрузите мобильное приложение «Моби-С» на смартфон или используйте демо-версию через сайт разработчика. Изучите основные функции приложения:

- Управление заказами и складскими запасами.
- Формирование документов (накладные, счета).
- Интеграция с учетными системами (например, 1С:Предприятие).

Выполните тестовые действия:

- Создайте новый заказ клиента.
- Проверьте наличие товара на складе.
- Сформируйте документы для отгрузки товара.
- Оцените удобство интерфейса и скорость выполнения операций.
- Составьте краткое описание возможностей приложения.

Задание 2. Работа с мобильным приложением «1С-Битрикс: Мобильное приложение»

Загрузите приложение «1С-Битрикс: Мобильное приложение» на смартфон или используйте демо-доступ.

Изучите ключевые функции:

- Управление сайтом и контентом (редактирование товаров, категорий, цен).
- Обработка заказов клиентов.
- Анализ статистики продаж и посещаемости сайта.
- Выполните тестовые операции:
 - Добавьте новую позицию товара на сайт.
 - Обработайте входящий заказ от клиента.
 - Просмотрите отчет о продажах за выбранный период.
 - Проанализируйте удобство использования приложения для управления интернет-магазином.
- Подготовьте описание функционала и результатов тестирования.

Задание 3. Работа с автоматизированной системой управления мобильной торговлей «Оптиум»

Получите доступ к системе «Оптиум» (через демо-версию или учебный аккаунт).

Изучите основные модули системы: Управление заказами и складом. Маршрутизация доставки. Контроль работы торговых представителей. Проведите тестовые операции:

Создайте маршрут доставки для водителя. Отследите выполнение заказов в режиме реального времени. Сформируйте отчет о работе торгового представителя. Оцените возможности системы для оптимизации процессов мобильной торговли. Составьте краткий обзор функционала системы.

Задание 4. Сравнительный анализ приложений и системы

Сравните три изученных решения, результат представьте в таблице

| Критерий | «Моби-С» | «1С-Битрикс: Мобильное приложение» | «Оптиум» |
|--|----------|------------------------------------|----------|
| Функциональность | | | |
| Удобство использования | | | |
| Интеграция с другими системами | | | |
| Стоимость внедрения и использования | | | |
| Подходит для небольших компаний | | | |
| Подходит для крупных предприятий с развитой сетью доставки | | | |

Задание 5. Подготовка отчета

По результатам выполнения заданий составьте отчет, который должен включать:

1. Описание функционала каждого изученного решения («Моби-С», «1С-Битрикс: Мобильное приложение», «Оптиум»).

2. Результаты тестирования (пошаговое описание действий, примеры документов и отчетов).

3. Сравнительный анализ решений (таблица + выводы).

4. Выводы о применимости каждого решения в зависимости от типа бизнеса.

5. Заключение. Выводы о преимуществах и недостатках каждого решения.

Рекомендации по выбору решения для конкретного типа бизнеса.

2.2. Задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачету:

- Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции.
- Взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет.
- Мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации.
- Современные технологии электронной коммерции.
- Настоящее и будущее технологии «Big Data» и ее роль в электронной коммерции.
- Процесс импортозамещения как фактор экономического роста.
- Классы (категории) ведения электронной коммерции.
- Определения и типы электронных торговых площадок.
- Возможности и преимущества электронных торговых площадок.
- Виды электронных торговых площадок.
- Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B.
- Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2G.
- Характеристики основных электронных торговых площадок модели G2B.
- Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C.
- Электронные витрины, информационные киоски и панели, цифровые видеопанели и стены.

16. Электронный магазин.
17. Одностраничный интернет-магазин.
18. Электронный торговый ряд.
19. Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными.
20. Сферы применения электронного обмена данными.
21. Факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными.
22. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий.
23. Возможности электронного обмена документами.
24. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM.
25. Транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности.
26. Поставщики ЭОД-услуг.
27. Сервисные программы для оценки потребительской ценности.
28. Программы лояльности.
29. Автоматизация кассовой зоны для повышения эффективности программ лояльности.
30. Видео, чат, интернет-консультант и ассистент на сайте для увеличения продаж.
31. Технологии анализа контента.
32. Электронные платежные инструменты: электронные деньги.
33. Электронные платежные инструменты: пластиковые карты и их характеристика.
34. Электронные платежные инструменты: интернет-банкинг.
35. Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги.
36. Характеристика систем «WebMoney».
37. Характеристика систем «Transfer».
38. Характеристика систем «TELEPAT».
39. Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт.
40. Протокол безопасности 3D-Secure.
41. Защита от DoS- и DDoS-атак.
42. АPT-атаки.
43. Протоколы SSL, TSL, SET.
44. Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация.
45. Криптографическая защита данных.
46. Электронная подпись.
47. Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект».
48. Интегрированные системы видеонаблюдения.
49. Определение мобильной коммерции, ее составляющие.
50. Мобильные приложения для торговой деятельности: мобильная платформа «1С:Предприятие 8.3».
51. Программное обеспечение для терминалов сбора данных «DataMobile».
52. Система мобильной торговли «PalmOrder».
53. Платежный сервис «Чес-н-Пау».
54. Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise».
55. Информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce».
56. Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом».
57. Новые решения в мобильном торговом приложении «Моби-С».
58. Автоматизированная система управления мобильной торговлей «Оптиум».

3. Критерии оценивания

Критерии оценивания результатов решения практических ситуаций

| Оценка | Правильность (ошибочность) выполнения задания |
|-----------------------|--|
| «отлично» | - все задания выполнены без ошибок; - все задания подробно расписаны; - получены верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на отличном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность. |
| «хорошо» | - все задания выполнены без грубых ошибок; - в большей степени задания подробно расписаны; - получены верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на хорошем уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность. |
| «удовлетворительно» | - задания выполнены с ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на удовлетворительном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность. |
| «неудовлетворительно» | - задания выполнены с грубыми ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном не верные ответы. |

Критерии оценивания знаний на зачете с оценкой

Для получения оценки «отлично» обучающийся должен:

- продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала;
- исчерпывающе, последовательно, грамотно изложить теоретический материал;
- правильно формулировать определения;
- продемонстрировать умения самостоятельной работы с психологической литературой;
- уметь сделать выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «хорошо» обучающийся должен:

- продемонстрировать достаточно полное знание материала;
- продемонстрировать знание основных теоретических понятий;
- достаточно грамотно и логически стройно излагать материал;
- продемонстрировать умение ориентироваться в психологической литературе;
- уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.

Для получения оценки «удовлетворительно» обучающийся должен:

- продемонстрировать общее знание материала;
- показать общее владение понятийным аппаратом;
- уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- знать основную рекомендуемую программой учебную литературу.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в случае:

- незнания значительной части программного материала;
- не владения понятийным аппаратом дисциплины;
- существенных ошибок при изложении учебного материала;
- неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса;
- неумения делать выводы по излагаемому материалу.