

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 20.07.2026 14:06:13

Уникальный идентификатор документа: 24f866b1-2a16-4840-76a8-cbb3-509a9531e605f

Одобрено

Педагогическим советом колледжа

протокол № 4 от 18.11.2025 г.

Директор колледжа \_\_\_\_\_ А.Э. Чечулин

(подпись)

Утверждена

Советом по учебно-методическим  
вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 16.12.2025 г.

Председатель \_\_\_\_\_ Д.А. Карх

(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов

Специальность 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Форма обучения очная

Год набора 2026

Разработана:  
преподаватель  
М.А. Ефремова

## **СОДЕРЖАНИЕ**

|                                                                                                                                                                                                                                                  |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВВЕДЕНИЕ</b>                                                                                                                                                                                                                                  | <b>3</b>  |
| <b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>3</b>  |
| <b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП</b>                                                                                                                                                                                                       | <b>4</b>  |
| <b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                                                                                                                                                                                                                       | <b>4</b>  |
| <b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП</b>                                                                                                                                                                                                    | <b>5</b>  |
| <b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>                                                                                                                                                                                                                      | <b>9</b>  |
| <b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ<br/>ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>                                                                                                                                                                | <b>9</b>  |
| <b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                                                                                                                                                                                                                  | <b>12</b> |
| <b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО<br/>ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ<br/>ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>                                                                                                                 | <b>16</b> |
| <b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ,<br/>НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>                                                                                                                                         | <b>16</b> |
| <b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ<br/>ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И<br/>ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ,<br/>ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО<br/>ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b> | <b>17</b> |
| <b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ<br/>ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО<br/>ДИСЦИПЛИНЕ</b>                                                                                                                  | <b>18</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

|          |                                                                                                                                                                                           |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ФГОС СПО | Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минпросвещения России от 19.07.2023 г. № 548) |
| ПС       |                                                                                                                                                                                           |

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью дисциплины «Автоматизация торгово-технологических процессов» является формирование у обучающихся базовых знаний, теоретических основ и практических навыков в области автоматизации торгово-технологических процессов.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Уметь:

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

- осуществлять выбор поставщиков;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;

- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

- работать в единой информационной системе;

- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;

- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;

- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;

- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;

- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;

- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;

- применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;

- устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;

- реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;

- анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий.

Знать:

- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

- структуру и содержание договора поставки, спецификацию и сопроводительного письма критериев поиска и методов отбора поставщиков;

- методы и инструменты работы с базами больших данных;

- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота;

- виды торговых структур;

- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материальнотехническую базу торговли, инфраструктуру потребительского рынка;

- классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;

- методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;

- обязательные требования к маркировке потребительских товаров;

- сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров.

Результатом освоения дисциплины, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ПВ 5 В Осознанно проявляющий равнодушие отношение к выбранной профессиональной деятельности, постоянно совершенствуется, профессионально растет, прославляя свою специальность;

ДНВ 6В Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности специальности, знающий и соблюдающий правила и нормы профессиональной этики;

ПТВ 1 Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.

ПТВ 2 Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности.

ПТВ 3 Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.

ПТВ 4 Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.

ПТВ 6 Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.

ПТВ 8В Готовый к освоению новых компетенций в профессиональной отрасли;

ПТВ 9В Обладающий опытом использования в профессиональной деятельности современных информационных технологий и производственных программ с целью осуществления различного рода финансово-экономических операций, в том числе связанных с материальными и нематериальными потоками и ресурсами;

ЦНП 1 Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.

ЦНП 2 Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности

ЦНП 5 Используя современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ЦНП 6 Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

## 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

| Промежуточная аттестация | Часов            |                                 |        |               |                                                                       |   |
|--------------------------|------------------|---------------------------------|--------|---------------|-----------------------------------------------------------------------|---|
|                          | Всего за семестр | Контактная работа .(по уч.зан.) |        |               | Самостоятель ная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых |   |
|                          |                  | Всего                           | Лекции | Лаборато рные |                                                                       |   |
| Семестр 3                |                  |                                 |        |               |                                                                       |   |
| Зачет с оценкой          | 56               | 48                              | 8      | 40            | 8                                                                     | 0 |

#### 4.ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Общие компетенции (ОК)

| Шифр и наименование компетенции                                                                          | Индикаторы достижения компетенций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам | <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте</li><li>- анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части</li><li>- определять этапы решения задачи</li><li>- выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы</li><li>- составлять план действия</li><li>- определять необходимые ресурсы</li><li>- владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах</li><li>- реализовывать составленный план</li><li>- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li></ul> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить</li><li>- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте</li><li>- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях</li><li>- методы работы в профессиональной и смежных сферах</li><li>- структуру плана для решения задач</li><li>- порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li></ul> |

|                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</p> | <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять задачи для поиска информации</li> <li>- определять необходимые источники информации</li> <li>- планировать процесс поиска</li> <li>- структурировать получаемую информацию</li> <li>- выделять наиболее значимое в перечне информации</li> <li>- оценивать практическую значимость результатов поиска</li> <li>- оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач</li> <li>- использовать современное программное обеспечение</li> <li>- использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> </ul> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности</li> <li>- приемы структурирования информации</li> <li>- формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации</li> <li>- порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> </ul> |
| <p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</p>                                                                         | <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы</li> <li>- участвовать в диалогах на профессиональные темы</li> <li>- строить простые высказывания о своей профессиональной деятельности</li> <li>- кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)</li> <li>- писать простые связные сообщения на профессиональные темы</li> </ul> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы</li> <li>- основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)</li> <li>- лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности</li> <li>- правила чтения текстов профессиональной направленности</li> </ul>                                                                                                                                                                          |

Профессиональные компетенции (ПК)

| Шифр и наименование компетенции                   | Индикаторы достижения компетенций |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------|
| организация и осуществление торговой деятельности |                                   |

|                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p> | <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</li> <li>- осуществлять выбор поставщиков;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</li> <li>- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</li> <li>- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</li> <li>- работать в единой информационной системе.</li> </ul> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</li> <li>- поиска и методов отбора поставщиков;</li> <li>- методов и инструментов работы с базами больших данных;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</li> <li>- схем электронного документооборота.</li> </ul> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p> | <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;</li> <li>- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</li> <li>- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;</li> <li>- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);</li> <li>- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;</li> <li>- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;</li> <li>- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;</li> <li>- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;</li> <li>- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</li> <li>- применять электронный документооборот;</li> <li>- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</li> <li>- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;</li> <li>- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</li> <li>- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</li> <li>- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</li> </ul> <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- видов торговых структур;</li> <li>- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;</li> <li>- средств, методов, инноваций в отрасли;</li> <li>- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;</li> <li>- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</li> <li>- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;</li> <li>- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;</li> <li>- правил торговли;</li> <li>- количественных и качественных показателей оценки</li> </ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
|  | эффективности торговой деятельности. |
|--|--------------------------------------|

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| Тема      | Часов                                                                                                                                                                                              | Всего часов | Контактная работа .(по уч.зан.) |              |                      | Самост. работа | Контроль самостоятельной работы |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------|--------------|----------------------|----------------|---------------------------------|
|           | Наименование темы                                                                                                                                                                                  |             | Лекции                          | Лабораторные | Практические занятия |                |                                 |
|           |                                                                                                                                                                                                    |             |                                 |              |                      |                |                                 |
| Семестр 3 |                                                                                                                                                                                                    | 56          |                                 |              |                      |                |                                 |
| Тема 1.   | Становление и развитие технологий электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)                  | 5           | 1                               | 4            |                      |                |                                 |
| Тема 2.   | Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)           | 7           | 1                               | 4            |                      | 2              |                                 |
| Тема 3.   | Электронный обмен данными (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)                                                | 9           | 1                               | 8            |                      |                |                                 |
| Тема 4.   | Электронные платежи и системы электронных платежей. Мобильная коммерция. (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6) | 12          | 2                               | 8            |                      | 2              |                                 |
| Тема 5.   | Безопасность электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)                                       | 14          | 2                               | 8            |                      | 4              |                                 |
| Тема 6.   | Инновационные решения в электронной торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)                             | 9           | 1                               | 8            |                      |                |                                 |

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

| Раздел/Тема                     | Вид оценочного средства | Описание оценочного средства | Критерии оценивания |
|---------------------------------|-------------------------|------------------------------|---------------------|
| Текущий контроль (Приложение 4) |                         |                              |                     |

|                                         |                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                              |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Тема 1                                  | Практическая работа №1 Тест<br>Практическая работа №2 | Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.<br>Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа) | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Тема 2                                  | Практическая работа №3, 4                             | Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа)                                                                                                                                                                                                                                         | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Тема 3                                  | Практическая работа №5-8                              | Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа)                                                                                                                                                                                                                                         | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Тема 4                                  | Практическая работа №9-12                             | Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания, составление отчета. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа)                                                                                                                                                                                                                     | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Тема 5                                  | Практическая работа №13-16                            | Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания, составление отчета. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа)                                                                                                                                                                                                                     | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Тема 6                                  | Практическая работа №17-20                            | Практическая работа состоит из выполнения аналитического задания, составление отчета. Оценивается знание изученного материала, закрепление теоретических знаний и получение практических навыков. (допускается групповая работа)                                                                                                                                                                                                                     | Оценивается от 2 до 5 баллов |
| Промежуточная аттестация (Приложение 5) |                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                              |
| 3 семестр (ЗаО)                         | билет для дифференцированного зачета                  | Билет состоит из трех вопросов: 1 теоретический вопрос, 2 тестовое задание, 3 практическое задание. Количество билетов - 25                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Оценивается от 2 до 5 баллов |

## **ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ**

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

| Показатель оценки | По 5-балльной системе | Характеристика показателя                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 100% - 85%        | отлично               | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне                                                                                             |
| 84% - 70%         | хорошо                | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br><br>Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.) |
| 69% - 50%         | удовлетворительно     | обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне.<br>Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.                                                |
| 49 % и менее      | неудовлетворительно   | обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br>Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач                                       |
| 100% - 50%        | зачтено               | характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 49 % и менее      | не зачтено            | характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

Тема 1. Становление и развитие технологий электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

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

1.2. Современные технологии электронной коммерции, настоящее и будущее технологии «Big Data» и ее роль в электронной коммерции

Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок.

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.

Тема 3. Электронный обмен данными (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными. Схема ЭОД-взаимодействия предприятий. Возможности электронного обмена документами. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг.

Тема 4. Электронные платежи и системы электронных платежей. Мобильная коммерция. (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг

4.2. Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги; характеристика систем «WebMoney», «Transfer» и «TELEPAT»

4.3. 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.

Тема 5. Безопасность электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. APT-атаки. Протоколы SSL, TLS, SET

5.2. Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация. Криптографическая защита данных. Электронная подпись

5.3. Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения

Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)  
Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise», информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce»

## 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Практическая работа № 3. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий B2B, B2G и описать основные характеристики данных торговых площадок, совершить имитацию покупки.

Практическая работа № 4. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий G2B, B2C, описать основные характеристики данных торговых площадок, совершить имитацию покупки.

Тема 3. Электронный обмен данными (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Практическая работа № 5. Анализ практических ситуаций при оценке характеристик электронного обмена данными.

Практическая работа №6. Анализ схемы ЭОД-взаимодействия предприятий.

Практическая работа № 7. Разработать процедуру обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами в программе «В-Kontur»

Практическая работа № 8. Дать характеристику процедуре обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами

Тема 4. Электронные платежи и системы электронных платежей. Мобильная коммерция. (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Практическая работа № 9. Составить отчет по поиску числа посетителей сайта предприятия, приходящих из разных поисковых систем, используя агрегаторы

Практическая работа № 10. 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 «Ches-n-Pay»

Практическая работа № 11. Составить отчет по применению программного обеспечения для терминалов сбора данных «DataMobile».

Практическая работа №12. Провести анализ и дать оценку электронным платежным инструментам: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг

Тема 5. Безопасность электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Практическая работа №13. Анализ правовых основ информационной безопасности предприятия торговли

Практическая работа №14. Анализ практических ситуаций по управлению АРТ-атаками в коммерческой деятельности.

Практическая работа №15. Анализ интеллектуальной системы видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект»

Практическая работа №16. Оценка безопасности платежей пластиковыми картами

Тема 6. Инновационные решения в электронной торговле (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Практическая работа №17. 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»

Практическая работа № 18. Работа с мобильным приложением «Моби-С»

Практическая работа № 19. Провести анализ инновационных систем для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами

Практическая работа №20. , Работа с автоматизированной системой управления мобильной торговлей «Оптиум»

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 4. Электронные платежи и системы электронных платежей. Мобильная коммерция. (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги; характеристика систем «WebMoney», «Transfer» и «TELEPAT»

Тема 5. Безопасность электронной коммерции (ОК 1, ОК 2, ОК 9, ПК 1.2, ПК 1.6, ПВ 5В, ДНВ 6В, ПТВ 1, ПТВ 2, ПТВ 4, ПТВ 6, ПТВ 8В, ПТВ 9В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 5, ЦНП 6)

Криптографическая защита данных. Электронная подпись

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

2. Рыжиков С.Н. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью + eПриложение [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 351 – Режим доступа: <https://book.ru/book/955664>

3. Федотова Е.Л. Информационные технологии в профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2025. - 367 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2166193>

4. Иванов А. А. Автоматизация технологических процессов и производств [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2026. - 224 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2187786>

**Дополнительная литература:**

2. Рыжиков С.Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда + eПриложение [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 322 – Режим доступа: <https://book.ru/book/958101>

3. Клепиков В.В., Султан-заде Н.М., Схиртладзе А.Г. Автоматизация производственных процессов [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 208 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2198820>

**10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Конфигурация 1С:Предприятие 8. Управление торговлей. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728).

Конфигурация 1С:Предприятие 8. ERP. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728).

**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

**7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к  
дифференцированному зачету**

- 1 Соотношение понятий электронного бизнеса, электронной и мобильной коммерции.
- 2 Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции.
- 3 Характерные свойства электронной коммерции, её составляющие.
- 4 Взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети интернет.
- 5 Организации Российской Федерации, курирующие электронную коммерцию.
- 6 Тенденции развития рынка электронной коммерции и динамика роста торговли.
- 7 Мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации.
- 8 Процесс импортозамещения как фактор роста конкурентоспособности предприятий.
- 9 Электронная и мобильная коммерция в сфере услуг.
- 10 Становление и развитие технологий электронной коммерции.
- 11 Современные технологии электронной коммерции
- 12 Классы (категории) введения электронной коммерции.
- 13 Определения и типы электронных торговых площадок.
- 14 Возможности и преимущества электронных торговых площадок.
- 15 Виды электронных торговых площадок.
- 16 Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2C.
- 17 Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B.
- 18 Государственные электронные торговые площадки работающие по модели B2G
- 19 Определения, относящиеся к социальной коммерции.
- 20 Информационные системы для автоматизации работы в социальных сетях и блогах.
- 21 Блоги в социальной коммерции.
- 22 Социальные сети в предпринимательстве и бизнесе.
- 23 Социальные сети в маркетинге.
- 24 CRM-системы в социальных сетях.
- 25 Корпоративные социальные сети.
- 26 Безопасность работы в социальных сетях
- 27 Определение электронной торговли.
- 28 Правовые основы электронной торговли.
- 29 Динамика развития электронной торговли в Российской Федерации и влияющие на неё факторы.
- 30 Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции.

### 7.3.2. Практические задания для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

| № задания                                                                                                | Содержание задания                                                                                                                                                                                                    | Правильный ответ              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |                                                                                                                                                                                                                       |                               |
| Задания закрытого типа                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                       |                               |
| 1                                                                                                        | Электронная коммерция — это:<br>а) автоматизация логических процессов<br>б) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции<br>в) деятельность, главная цель которой, получение прибыли | б                             |
| 2                                                                                                        | Что такое электронная коммерция:<br>а) покупка и продажа товаров и услуг через Интернет<br>б) только продажа электронных товаров через Интернет<br>в) перевод денег с одного электронного счета на другой             | а                             |
| 3                                                                                                        | К электронной коммерции относят:<br>а) социальные сети<br>б) рекламу<br>в) электронные деньги                                                                                                                         | в                             |
| 4                                                                                                        | Что такое виртуальная доска объявлений:<br>а) вариант электронной торговли<br>б) форма хостинга<br>в) оба варианта верны                                                                                              | а                             |
| 5                                                                                                        | Одно из преимуществ электронной коммерции для организаций:<br>а) большой выбор товаров и услуг<br>б) сокращение издержек<br>в) более дешевые продукты и услуги                                                        | б                             |
| Задания открытого типа                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                       |                               |
| 1                                                                                                        | Как называется распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет                                                                                                                                             | Электронная коммерция         |
| 2                                                                                                        | Услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети                                                                                                               | Хостинг                       |
| 3                                                                                                        | Число, которое должен ввести покупатель, для совершения покупки в интернет-магазине называется                                                                                                                        | Код протекции                 |
| 4                                                                                                        | _____ - комплекс оборудования, программного обеспечения и информационных сетей, используются в интернет-магазинах для того, чтобы покупатель мог практически моментально совершить оплату прямо из дома.              | Электронная платежная система |
| 5                                                                                                        | Финансовые институты (банки, биржи,                                                                                                                                                                                   | Субъекты                      |

|                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                   |                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
|                                                                                                                                                                      | фондовые рынки, рынки ценных бумаг, инвестиционные компании), бизнес-организации (коммерческие предприятия), правительство и потребители как физические лица являются электронной коммерции.                      |                       |
| ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности. |                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| Задания закрытого типа                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| 1                                                                                                                                                                    | Какой из перечисленных методов оплаты является самым распространенным в электронной коммерции?<br>а) Банковский перевод<br>б) Наличные при получении<br>в) Кредитная карта<br>г) Чек                              | в                     |
| 2                                                                                                                                                                    | Что представляет собой технология SSL/TLS в контексте электронной коммерции?<br>а) Программный язык разметки<br>б) Протокол передачи файлов<br>в) Протокол безопасной передачи данных<br>г) Язык программирования | в                     |
| 3                                                                                                                                                                    | Какой из перечисленных факторов влияет на конверсию в электронной коммерции?<br>а) Протокол безопасной передачи данных<br>б) Цвет фона сайта<br>в) Удобство пользовательского интерфейса<br>г) Сигнал интернета   | в                     |
| 4                                                                                                                                                                    | Какой вид электронной коммерции предполагает покупку и продажу товаров между предприятиями?<br>а) Бизнес-консалтинг<br>б) Бизнес-планирование<br>в) Б2В (Business-to-Business)<br>г) Бизнес-анализ                | в                     |
| 5                                                                                                                                                                    | Какой элемент электронной коммерции представляет собой онлайн-магазин?<br>а) Электронная почта.<br>б) Социальные сети.<br>в) Интернет-ресурс для продажи товаров и услуг                                          | в                     |
| Задания открытого типа                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                   |                       |
| 1                                                                                                                                                                    | Осуществление торговых операций с использованием мобильных устройств и приложений называется _____                                                                                                                | Мобильная коммерция   |
| 2                                                                                                                                                                    | Стадии, которые проходит пользователь от первого посещения сайта до совершения покупки называется _____                                                                                                           | Конверсионная воронка |
| 3                                                                                                                                                                    | _____ - это виртуальное место для временного хранения выбранных товаров перед совершением покупки.                                                                                                                | Корзина.              |
| 4                                                                                                                                                                    | Технология _____ предполагает бесконтактную идентификацию с использованием                                                                                                                                        | «RFID»                |

|                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
|                                                                                            | радиочастотных меток                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                       |
| 5                                                                                          | Какой термин используется для описания процесса привлечения посетителей на веб-сайт с целью увеличения продаж?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Маркетинг в интернете |
| ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                       |
| Задания закрытого типа                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                       |
| 1                                                                                          | <p>Что такое ЕГАИС?</p> <p>А. Сервис для продажи алкоголя.</p> <p>Б. Учет поставок и списаний безалкогольной продукции местного производства.</p> <p>В. Система для хранения алкоголя на складе.</p> <p>Г. Система для государственного контроля алкогольной продукции на территории РФ.</p>                                                                                                                                    | Г                     |
| 2                                                                                          | <p>Что нужно для подключения ЕГАИС?</p> <p>А. УТМ и JaCarta</p> <p>Б. Интеграция с 1С</p> <p>В. JaCarta и ЭЦП</p> <p>Г. Планшет Android</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | А                     |
| 3                                                                                          | <p>Когда необходимо установить программные средства ЕГАИС?</p> <p>А. По желанию предпринимателя</p> <p>Б. Обязаны осуществлять фиксацию сведений в ЕГАИС начиная с 1 января 2016 г.</p> <p>В. Не обязаны осуществлять фиксацию сведений в ЕГАИС начиная с 1 января 2016 г.</p>                                                                                                                                                  | Б                     |
| 4                                                                                          | <p>Для чего введена ФГИС «Меркурий»?</p> <p>А. Отслеживание цепочки от производства сырья до реализации готового продукта конечному потребителю</p> <p>Б. Введение единой системы электронного документооборота на животноводческую и сельскохозяйственную продукцию</p> <p>В. Для формирования электронных ветеринарных сопроводительных документов (ВСД)</p> <p>Г. Все ответы правильные</p> <p>Д. Нет правильного ответа</p> | А                     |
| 5                                                                                          | <p>Какую продукцию необходимо регистрировать во ФГИС «Меркурий»?</p> <p>А. Алкогольную продукцию</p> <p>Б. Бакалейную продукцию</p> <p>В. Продукцию животного происхождения</p> <p>Г. Молочную продукцию.</p>                                                                                                                                                                                                                   | В                     |
| Задания открытого типа                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                       |
| 1                                                                                          | Цифровой код, в отличие от обычной бумажной марки, сложно подделать. Данные о товаре невозможно удалить из системы или скорректировать благодаря отечественным криптотехнологиям. Серию уникальных кодов                                                                                                                                                                                                                        | 5                     |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                          |                                    |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|   | нельзя предсказать, а сам цифровой код не повторяется в течение _____ лет с момента выпуска товарной позиции.                                                                                                                                            |                                    |
| 2 | _____ это национальная система цифровой маркировки, уникальная метка, которая содержит информацию, необходимую для однозначной идентификации товарной единицы, а также для прослеживания пути следования товара от производителя к конечному покупателю. | Честный знак.                      |
| 3 | Контроль алкоголя через ЕГАИС осуществляется путем учета _____, с помощью который маркируют каждую бутылку. Производитель наносит средства идентификации на товары, передает данные в Росалкогольрегулирование.                                          | Акцизных марок                     |
| 4 | _____ это демонстрация товаров на интернет-ресурсах, прием заказов на них, продажа и организация доставки покупателю, например, в пункт самовывоза.                                                                                                      | Интернет-магазин                   |
| 5 | _____ атрибут электронного документа, с помощью которого верифицируется авторство, время подписания документа и его неизменность.                                                                                                                        | Электронная цифровая подпись (ЭЦП) |

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

#### Задания закрытого типа

|   |                                                                                                                                                                         |   |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 1 | Что означает аббревиатура B2C в контексте электронной коммерции?<br>А) Бизнес-бизнес.<br>В) Бизнес-потребитель.<br>С) Потребитель-бизнес.<br>D) Потребитель-потребитель | В |
| 2 | Какая форма электронной коммерции описывает торговлю между компаниями?<br>А) B2C<br>В) B2B<br>С) C2C<br>D) M-commerce                                                   | В |
| 3 | Как называется процесс покупки товаров и услуг с использованием мобильных устройств?<br>А) M-commerce<br>В) E-commerce<br>С) B2C-commerce<br>D) C2C-commerce            | А |
| 4 | Какая из следующих стратегий предполагает продажу товаров через интернет-аукционы?<br>А) B2B<br>В) C2C<br>С) B2C<br>D) M-commerce                                       | В |
| 5 | Какая форма электронной коммерции                                                                                                                                       | С |

|                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
|                                                                                                                     | предполагает продажу товаров и услуг только между потребителями?<br>A) B2C<br>B) B2B<br>C) C2C<br>D) M-commerce                                                                                                                                       |                                      |
| Задания открытого типа                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                      |
| 1                                                                                                                   | Что означает аббревиатура SEO в контексте электронной коммерции?                                                                                                                                                                                      | Поисковая оптимизация.               |
| 2                                                                                                                   | Какой термин используется для описания процесса привлечения посетителей на веб-сайт через поисковые системы?                                                                                                                                          | SEO                                  |
| 3                                                                                                                   | Сервис со способом оплаты, как «купи сейчас, заплати позже»                                                                                                                                                                                           | BNPL-сервис                          |
| 4                                                                                                                   | «Живой чат», способный обеспечить быструю персонализированную поддержку, является практически обязательным условием для любого клиентоориентированного сайта, работает с помощью                                                                      | Чат-бота, искусственного интеллекта. |
| 5                                                                                                                   | _____ это цифровая база данных информации, которая отражает все совершённые транзакции. Все записи в блокчейне представлены в виде блоков, которые связаны между собой специальными ключами. При этом каждый новый блок содержит данные о предыдущем. | Блокчейн                             |
| 6                                                                                                                   | _____ атрибут электронного документа, с помощью которого верифицируется авторство, время подписания документа и его неизменность.                                                                                                                     | Электронная цифровая подпись (ЭЦП)   |
| ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий. |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                      |
| Задания закрытого типа                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                       |                                      |
| 1                                                                                                                   | Какая из следующих платежных систем наиболее популярна в электронной коммерции?<br>A) PayPal<br>B) Western Union<br>C) Наличные<br>D) Чеки                                                                                                            | A                                    |
| 2                                                                                                                   | Какая из следующих возможностей является преимуществом электронной коммерции для покупателей?<br>A) Ограниченный выбор товаров.<br>B) Ограниченные способы оплаты.<br>C) Удобство и доступность 24/7<br>D) Высокие цены.                              | C                                    |
| 3                                                                                                                   | Какая из следующих стратегий является частью электронной коммерции?<br>A) Пассивное ожидание клиентов.<br>B) Маркетинг в социальных сетях +<br>C) Отсутствие онлайн-продаж.<br>D) Только личные продажи.                                              | B                                    |
| 4                                                                                                                   | Какой термин используется для описания                                                                                                                                                                                                                | B                                    |

|                        |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                               |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                        | процесса оптимизации интерфейса и процесса покупки по исследованию поведения пользователей с целью увеличения конверсии?<br>A) Веб-аналитика<br>B) UX-дизайн<br>C) Маркетинг влияния<br>D) A/B-тестирование     |                                                                                                                                                               |
| 5                      | Какая из следующих платежных систем наиболее безопасна для онлайн-транзакций?<br>A) Наличные<br>B) Чеки<br>C) PayPal<br>D) Western Union                                                                        | С                                                                                                                                                             |
| Задания открытого типа |                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                               |
| 1                      | Какой термин используется для описания процесса персонализации предложений и рекламы на основе данных о поведении покупателей?                                                                                  | Ретаргетинг                                                                                                                                                   |
| 2                      | Как называется процесс передачи информации о заказе от интернет-магазина к поставщику и обратно?                                                                                                                | Обработка заказов                                                                                                                                             |
| 3                      | Электронный аукцион это?                                                                                                                                                                                        | это форма проведения закупки, при которой участники предлагают свои цены за исполнение контракта и могут снижать их, ориентируясь на предложения конкурентов. |
| 4                      | _____ процесс, в ходе которого вы продаете или покупаете товары и услуги с экрана беспроводных мобильных устройств, таких как смартфоны и планшеты.                                                             | Мобильная коммерция                                                                                                                                           |
| 5                      | Транзакция это?                                                                                                                                                                                                 | Операция по перемещению денежных средств, совершение сделки купли-продажи. Может осуществляться онлайн и офлайн.                                              |
| 6                      | Контроль алкоголя через ЕГАИС осуществляется путем учета _____, с помощью который маркируют каждую бутылку. Производитель наносит средства идентификации на товары, передает данные в Росалкогольрегулирование. | Акцизных марок                                                                                                                                                |

### Практические задания

Задание 1. Провести сравнительный анализ электронных платежных систем на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.Деньги; характеристика систем «WebMoney», «Transfer» и «TELEPAT» (допускается групповая работа)

Задание 2. Зайти на сайт одной из торговых площадок категорий B2B, B2G, G2B, B2C, описать основные характеристики данных торговых площадок.

Задание 3. Заполните таблицу информацией о выбранных интернет- магазинах (в последней колонке укажите название товара, всех магазинах). Сформулируйте критерии,

по которым можно сделать сравнительную характеристику по товару

Таблица 1.

| Критерии | Товарная группа | Название магазина | Web-страница магазина | Классификация интернет магазинов | Название товара/услуги |
|----------|-----------------|-------------------|-----------------------|----------------------------------|------------------------|
| 1 Цена   |                 |                   |                       |                                  |                        |
| 2        |                 |                   |                       |                                  |                        |
| 3        |                 |                   |                       |                                  |                        |
| 4        |                 |                   |                       |                                  |                        |
| 5        |                 |                   |                       |                                  |                        |

Задание 4. "Гость в корзине": Зайдите на сайт незнакомого интернет-магазина, добавьте товар в корзину и пройдите до этапа оплаты (не оплачивая).

*Цель:* Оценить, сколько шагов занимает покупка, есть ли обязательная регистрация, удобно ли менять количество товара.

Задание 5. Анализ конкурентов. Выберите нишу (например, "доставка здоровой еды"). Найдите 3 конкурентов, сравните их цены, условия доставки и предложения на главной странице.

Задание 6. Крючок для соцсетей. Придумайте 3 варианта текста для поста в VK, чтобы продать "умный чайник". Каждый пост должен быть в разном стиле (эмоциональный, рациональный, скидочный).

Задание 7. Проработка брошенной корзины: Напишите текст письма-напоминания для клиента, который добавил товар, но не купил его (e-mail маркетинг).

Задание 8. "Расчет конверсии": Магазин получил 1000 посетителей за день, 50 человек положили товар в корзину, 10 человек оформили заказ.

*Расчет:* Посчитайте общую конверсию сайта (CR) и конверсию корзины в покупку.

Задание 9. "Правила возврата": Найдите на сайте Wildberries или Lamoda раздел "Возврат товара". Составьте краткую инструкцию (3 пункта) для покупателя, как вернуть бракованную обувь.

Задание 10. "Сценарий жалобы": Напишите шаблон ответа клиенту в чат, который жалуется, что доставка задержалась на 3 дня.