

**Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Саратовской области
«Саратовский техникум отраслевых технологий»**

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по общепрофессиональной дисциплине
«ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов»
(38.02.08 Торговое дело)

Саратов 2024

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального образовательного стандарта среднего профессионального образования по профессии/специальности СПО 38.02.08 Торговое дело программы учебной дисциплины «ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов»

Составитель/разработчик (составители): Горбачева Елена Вячеславовна, преподаватель
ГАПОУ СО «Саратовский техникум отраслевых технологий»

Содержание

1.	Паспорт комплекта фонда оценочных средств	4
2.	Критерии оценивания успеваемости	14
2.1.	Критерии оценивания теоретических знаний	14
2.2	Критерии оценивания практических знаний	18
3.	Комплекты оценочных средств	19
3.1.	Комплекты оценочных средств для текущего контроля	19
3.2	Комплекты оценочных средств для промежуточного контроля	25

1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Программой общеобразовательной дисциплины «ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов» предусмотрено проведение текущего контроля и промежуточной аттестации.

Фонды оценочных средств нацелены на оценку достижений, общих и профессиональных компетенций, дисциплинарных результатов.

Результаты освоения программы общепрофессионального цикла учебной дисциплины, подлежащей проверке

Код ОК и ПК	Дисциплинарные результаты			Тип оценочных мероприятий
	Умения	Знания	Навыки	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу или проблему в профессиональном или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;		<ul style="list-style-type: none"> - тестирование; -составление словаря терминов, либо кроссворда; -устный опрос; -фронтальный письменный опрос; -эссе, доклады, рефераты; -оценка составленных презентаций по темам раздела; -контрольная работа; -оценка самостоятельно выполненных заданий; - дифференцированный зачет
	определять этапы решения задачи;	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;		
	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;	методы работы в профессиональной и смежных сферах;		
	составлять план действия;	структуру плана для решения задач;		
	определять необходимые ресурсы;	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности		
	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;			
	реализовывать составленный план;			
	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)			
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации,	определять задачи для поиска информации;	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и		проводится в форме контрольных вопросов
	определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию;			

и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>выделять наиболее значимое в перечне информации;</p> <p>оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</p> <p>использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач.</p>	устройства информатизации; порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств.		
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;	особенности социального и культурного контекста;		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с	- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	- тестирование; -составление словаря терминов, либо кроссворда;

поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	- осуществлять выбор поставщиков;	структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;	мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;	-устный опрос; -фронтальный письменный опрос; -эссе, доклады, рефераты;
	- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;	поиска и методов отбора поставщиков;	установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;	-оценка составленных презентаций по темам раздела; -контрольная работа;
	- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;	методов и инструментов работы с базами больших данных;	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.	-оценка самостоятельно выполненных заданий;
	- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;	требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,		- дифференцированный зачет проводится в форме контрольных вопросов
	- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;	схем электронного документооборота.		

	- работать в единой информационной системе			
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;	видов торговых структур;	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	
	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;	форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;	организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;	
	проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;	средств, методов, инноваций в отрасли;	приемки товаров по количеству и качеству;	
	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с	организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;	соблюдения правил охраны труда.	

	применением датчиков контроля (интернет-вещей);			
	использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;	требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;		
	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;	основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;		
	применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;	требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;		
	управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;	правил торговли;		
	оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;	количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.		
	применять электронный документооборот;			
	осуществлять торгово-технологические процессы, в том			

	<p>числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>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;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>			
<p>ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом</p>	<p>анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с</p>	<p>- ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование</p>	<p>анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового</p>	

<p>товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий</p>	<p>применением современных цифровых технологии;</p>		<p>предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий</p>
	<p>формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;</p>	<p>- приоритетных направлений совершенствования ассортимента товаров;</p>	
	<p>применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;</p>	<p>- основных положений категорийного менеджмента;</p>	
	<p>устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;</p>	<p>- специфики процесса управления в категорийном менеджменте;</p>	
	<p>реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров.</p>	<p>- алгоритма разработки ассортиментной матрицы товарной категории;</p>	
		<p>- порядка формирования категорий в ассортименте;</p>	
<p>- структуры ABC – и XYZ – анализа;</p>			
<p>- классификации продовольственных и непродовольственных товаров;</p>			
	<p>- методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;</p>		

		- обязательных требований к маркировке потребительских товаров;		
--	--	---	--	--

2. Критерии оценивания успеваемости обучающихся.

2.1. Критерии оценивания теоретических знаний

С целью проверки теоретических знаний по ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов могут использоваться методы устного и письменного контроля в следующих формах:

- выполнение творческих заданий (подготовка сообщений, доклада, реферата);
- создание мультимедийных презентаций;
- ответы на контрольные вопросы;
- тестирование;
- составление словаря терминов либо кроссворда.

Требования к устным ответам

Результатом проверки уровня усвоения учебного материала является отметка. При оценке знаний обучающихся предполагается обращать внимание на правильность, осознанность, логичность и доказательность в изложении материала, точность использования терминологии, самостоятельность ответа. Оценка знаний предполагает учёт индивидуальных особенностей обучающихся, дифференцированный подход к организации работы.

Критерии оценки устного ответа:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	полно раскрыл содержание материала в объеме, предусмотренном программой и учебником; изложил материал грамотным языком в определенной логической последовательности, точно используя математическую терминологию и символику; правильно выполнил рисунки, чертежи, графики, сопутствующие ответу; показал умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации при выполнении практического задания; продемонстрировал усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость использованных при ответе умений и навыков; отвечал самостоятельно без наводящих вопросов учителя. Возможны одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов или в выкладках, которые обучающийся легко исправил по замечанию учителя.
Оценка 4 («хорошо»)	в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие математического содержания ответа, исправленные по замечанию учителя. допущены ошибки или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов или в выкладках, которые обучающийся легко исправил по замечанию учителя.

Оценка 3 («удовлетворительно»)	неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения программного материала. имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий и, использовании математической терминологии, чертежах, выкладках, исправленные после нескольких наводящих вопросов учителя; обучающийся не справился с применением теории в новой ситуации при выполнении практического задания, но выполнил задания обязательного уровня сложности по данной теме; при знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность умений и навыков.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	не раскрыто основное содержание учебного материала; обнаружено незнание или непонимание учеником большей или наиболее важной части учебного материала; допущены ошибки в определении понятий, при использовании математической терминологии, в рисунках, чертежах или графиках, в выкладках, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов учителя. обучающийся обнаружил полное незнание и непонимание изучаемого материала или не смог ответить ни на один из поставленных вопросов по изучаемому материалу.

Требования к оформлению доклада

Доклад предоставляется в распечатанном виде, объёмом 3-5 страниц. Текст доклада должен быть представлен в текстовом редакторе Word, шрифт – Times New Roman 14, межстрочный интервал – 1.5 (полуторный). Поля: верхнее - 2, нижнее - 2, левое- 3, правое - 1,5.

Доклад должен включать в себя: введение, основную часть, заключение, список литературы (не менее 5 источников).

Критерии оценки доклада:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	материал изложен в определенной логической последовательности. Тема доклада раскрыта полностью.
Оценка 4 («хорошо»)	тема раскрыта, но при этом допущены не существенные ошибки, исправленные по требованию преподавателя.
Оценка 3 («удовлетворительно»)	тема раскрыта не полностью, допущена существенная ошибка.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	содержании доклада не раскрывает рассматриваемую тему, обнаружено не

	понимание основного содержания учебного материала
--	---

Доклад может быть представлен как доклад-презентация. Необходимо представить 5-7 слайдов. Время доклада -5 минут. Критерии оценки доклада такие же. Дополнительно оценивается презентация.

Оформление слайдов	Параметры
Стиль	Соблюдать единого стиля оформления.
Фон	Фон не должен быть слишком темным или ярким, чтобы не отвлекать внимания от содержания слайдов.
Использование цвета	Слайд не должен содержать более трех цветов. Фон и текст должны быть оформлены контрастными цветами.
Анимационные эффекты	При оформлении слайда использовать возможности анимации. Анимационные эффекты не должны отвлекать внимание от содержания слайдов.
Представление информации	Параметры
Содержание информации	Слайд должен содержать минимум информации. Информация должна быть изложена доступным языком. Содержание текста должно точно отражать этапы выполненной работы. Текст должен быть расположен на слайде так, чтобы его удобно было читать. В содержании текста должны быть ответы на проблемные вопросы. Текст должен соответствовать теме презентации.
Расположение информации на странице	Предпочтительно горизонтальное расположение информации. Наиболее важная информация должна располагаться в центре. Надпись должна располагаться под картинкой.
Размер шрифта	Для заголовка – не менее 24. Для информации не менее – 18. Лучше использовать один тип шрифта. Важную информацию лучше выделять жирным шрифтом, курсивом, подчеркиванием На слайде не должно быть много текста, оформленного прописными буквами.
Выделения информации	На слайде не должно быть много выделенного текста (заголовки, важная информация).
Объем информации	Слайд не должен содержать большого количества информации. Лучше ключевые пункты располагать по одному на слайде.
Виды слайдов	Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: – с таблицами

	– с текстом
	– с диаграммами

Критерии оценивания презентаций:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	выполненная презентация отвечает всем требованиям критериев
Оценка 4 («хорошо»)	в презентации имеются незначительные нарушения или отсутствуют какие-либо параметры
Оценка 3 («удовлетворительно»)	при оценивании половина критериев отсутствует

Требования к оформлению реферата

Реферат предоставляется в распечатанном виде, объемом 10-15 страниц. Текст реферата должен быть представлен в текстовом редакторе Word, шрифт - TimesNewRoman 14, межстрочный интервал – 1.5 (полуторный), в таблицах возможен межстрочный интервал – 1(одинарный), поля: верхнее - 2, нижнее - 2, левое- -3, правое - 1,5.

Реферат должен включать в себя: содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы (не менее 5 источников).

Время на защиту реферата: 5 минут.

Критерии оценивания реферата:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	материал изложен в определенной логической последовательности. Тема реферата раскрыта полностью.
Оценка 4 («хорошо»)	тема реферата раскрыта, при этом допущены не существенные ошибки, исправленные по требованию преподавателя
Оценка 3 («удовлетворительно»)	тема раскрыта не полностью, допущена существенная ошибка
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	при защите реферата обнаружено не понимание основного содержания учебного материала

Выполнение тестирования

Критерии оценивания:

Оценка	Условия, при которых выставляется оценка
Оценка 5 («отлично»)	если студент при тестировании дал 85-100% правильных ответов
Оценка 4 («хорошо»)	если студент при тестировании дал 69-84% правильных ответов
Оценка 3 («удовлетворительно»)	если студент при тестировании дал 51-68% правильных ответов
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	если студент при тестировании дал менее 50% правильных ответов

2.2. Критерии оценивания практических знаний

Оценка	Критерии оценивания
Оценка 5 («отлично»)	студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.
Оценка 4 («хорошо»)	студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.
Оценка 3 («удовлетворительно»)	студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя.
Оценка 2 («неудовлетворительно»)	студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

3. Комплекты оценочных средств.

3.1. Комплект оценочных средств для текущего контроля

Для осуществления оперативного контроля по темам изучаемой учебной дисциплины используются следующие типы контрольных заданий:

I семестр

Раздел 1. Автоматизация торгово-технологических процессов

Тема 1.1. Становление и развитие технологий электронной коммерции

Урок № 1-2. Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Интернет – технологии электронной коммерции.
2. Платежные системы в электронной коммерции.
3. Виды и классификация платежных систем в сети Интернет.

Тема 1.2. Категории электронной коммерции: электронные торговые площадки.

Урок № 3-4 . Современные технологии электронной коммерции «Big Data» и ее роль.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назовите определение Big Data.
2. Какие три главные характеристики больших данных вы знаете?
3. Какие риски существуют в технологии электронной коммерции «Big Data»?

Урок № 5-6 Классы (категории) ведения электронной коммерции.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назовите основные классы ЭК.
2. Назовите определение и типы ЭТП.
3. Участники электронного рынка.

Урок № 7-8 Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B, B2C.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Какие характеристики электронных торговых площадок вы знаете?
2. Назовите виды торговых площадок, которые используются в модели B2B при торговле по фиксированным ценам?
3. Назовите признаки электронного аукциона, который используется в моделях B2B, B2G, G2B?

Тема 1.3. Электронный обмен данными

Урок № 9-10 Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назначение и характерные свойства ЭОД?

2. Назовите необходимость стандартизации электронного обмена данными?
3. Какие типы сообщений?
4. Какие существуют стандарты электронного обмена данными?

Урок № 11-12. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса.

1. Сегмент данных пользователя какую имеет структуру?
2. Как записывается структура обмена в виде последовательности сегментов ?
3. Если функциональная группа включает одно сообщение, то структура обмена в виде последовательности сегментов какой вид имеет?

Тема 1.4. Интернет вещи в коммерческой работе предприятий

Урок № 13-14. Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Предложения для клиентов демонстрируют с помощью каких сервисных программ?
2. Назовите достоинства программы лояльности нового поколения?
3. Назовите новые решения для рекламы на российском рынке?

Тема 1. 5. Электронные платежи и системы электронных платежей

Урок № 15-16. Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг.

Решение ситуационных задач

Задание 1. Вы получили дебетовую карту в банке. Расшифруйте понятия:

- Счет банковской карты
- Персональный идентификационный номер (ПИН-код)
- Реквизиты Карты
- Идентификация
- Платежный лимит
- Баланс
- Счет-выписка (Выписка)

Задание 2. Перечислите условия выпуска Карты и ведения счета.

Задание 3. Укажите правила безопасного пользования картой (не используя интернет-технологии).

Задание 4. Перечислите Возможности интернет-банкинга. Как зарегистрироваться в интернет-банке?

Задание 5. Укажите правила безопасного использования интернет-банкинга и электронных денег.

Урок № 17-18. Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Расскажите характеристику электронной платежной системы Яндекс.Деньги.
2. Как стать участником и пользователем «Яндекс.Деньги»?
3. При осуществлении транзакций с пользователя взимается комиссия? Какая?

Урок № 19-20. Практическое занятие. Работа с агрегатором платежных систем «ДеньгиOnline».

Проверка и оценка отчётов по практической работе.

Задание:

1. Проанализируйте одну из карточных платежных систем (Visa, Master card, «Мир» и т. п.) по следующим критериям: - историческая справка (год создания, страна и т. д.); - центр платежной системы (название и место расположения); - количество эмитентов, держателей карт, предприятий торговли и сервиса, принимающих карты данной платежной системы к оплате, количество банкоматов в динамике за несколько лет (по России); - предлагаемые карточные продукты и возможность их использования для оплаты покупок в Интернете.
2. Найдите в глобальной компьютерной Сети исследования эффективности российских сервисов интернет-банкинга физических лиц за текущий год (Internet Banking Rank). Какие банки входят в топ-10 по данному показателю? Проанализируйте описание услуг/возможностей интернет-банкинга любого лидирующего в данном рейтинге банка.
3. Проанализируйте одну из электронных платежных систем (Яндекс.Деньги, WebMoney и т. д.) по следующим критериям: - заведение счета в системе; - спектр предлагаемых услуг; - крупнейшие участники системы.
4. Какие криптовалюты вы знаете? Назовите их преимущества и недостатки. Какие варианты приобретения и использования криптовалют существуют?
5. Дайте характеристику виртуальных валют, используемых в социальных сетях.
6. Проанализируйте возможности агрегатора платежных систем «ДеньгиОнлайн» (<http://dengionline.com>)

Тема 1.6. Мобильная коммерция

Урок № 21-22. Определение мобильной коммерции, ее составляющие

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назовите определение мобильной коммерции?
2. Перечислите характеристики мобильной коммерции?
3. Какие факторы роста мобильной коммерции?
4. Какие безопасные приемы оплаты с использованием пластиковых карт?

Тема 1.7. Безопасность электронной коммерции

Урок № 23-24. Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. АPT-атаки.

Тестирование

1. Банковские карты-это
 - электронное средство платежа, является персонализированным средством безналичных расчетов;
 - денежное средство;
 - личный кредит;
2. К достоинствам банковских карт для клиентов относятся (выделить все прав. ответы):
 - компактность;
 - безопасность;
 - доступ 24 часа в сутки;
 - расчет по всему миру;
 - возможность брать в кредит;
 - возможность получения доходов в виде комиссионных;
 - возможность перевозить через границу без ограничений по сумме и декларирования;
 - использование карты за рубежом без обмена валюты;
 - расширения круга клиентов;
 - возможность получения скидок на услуги и товары;
3. Участниками платежной системы на основе банковских карт являются:

- банк-эквайер;
 - кредитная организация-эмитент;
 - держатели банковских карт;
 - организации, обслуживающие карты;
 - РКЦ;
 - банковский агент.
4. Банк-эмитент выполняет следующие функции:
- выпуск карт;
 - кодирование карт и запись персональных данных клиента;
 - выдачу карт;
 - анализ кредитоспособности заявителя;
 - выпуск денег;
 - открытие карточного счета;
 - определение кредитного лимита;
 - авторизацию при приеме карты к оплате;
 - взыскание просроченного долга;
 - обеспечение безопасности;
 - маркетинг.
5. Авторизация -это
- введение логина и пароля;
 - разрешение эмитента на совершение операции с помощью карты;
 - выявление автора;
 - нет правильного ответа.
6. POS-терминал это
- посылный терминал;
 - торговый терминал;
 - терминал по выпуску карт;
 - нет правильного ответа.
7. Платежные карты можно классифицировать по следующим признакам:
- назначение;
 - форме;
 - территориальный признак;
 - технология изготовления;
 - предоставляемой сумме;
 - режим использования;
 - способ нанесения информации;
 - принадлежность.
8. Признак «Режим использования»-это
- обычные карты
 - эмбоссирование;
 - золотые карты;
 - расчетные карты;
 - корпоративные карты.
9. Расчетная (дебетовая) карта используется
- в пределах кредитного лимита (потребительского кредита);согласно кредитному договору
 - в пределах расходного лимита-суммы денежных средств клиента;
10. Бывают:
- расчетные карты;
 - кредитные карты;
 - чековые карты;
 - международные карты;
 - внутрибанковские карты;
 - виртуальные карты;
 - междугородние карты;

- эмиссионные карты.
- 11. Комбрендовая карта -это
 - повышающая бренд клиента;
 - **совместное предложение банка с одной или несколькими компаниями-партнерами;**
 - простая карта, с индивидуальным дизайном;
 - карта от ЦБ РФ.
- 12. Виртуальная карта
 - **для использования в сети интернет;**
 - для использования в сети интернет и реальном магазине;
 - нет такой карты.
- 13. Стоп лист-это
 - список запрещенных операций по картам;
 - список запрещенных клиентов;
 - **перечень карт, операции по которым не проводятся.**
- 14. Компания VISA
 - английская;
 - **американская;**
 - российская;
 - китайская.
- 15. Международная система MasterCard Worldwide объединяет
 - **22 тыс. фин. Учреждений в 210 странах мира;**
 - объединяет 5 тыс. фин.учреждений в Европе;
 - объединяет 11 тыс. фин. Учреждений в 130 странах мира.
- 16. Расставьте правильно этапы эквайринга:
 - а. подготовка протоколов транзакций за день и передача их в банк -эквайер для осуществления расчетов;
 - б. запрос на авторизацию;
 - в. Обработка ответа от банка-эмитента и передача ответа на запрос об авторизации в процессинговый центр;
 - г. Ответ на запрос с разрешением на проведение операции или отказом.
 - д. обработка запроса на авторизацию, формирование и отправка запроса в соответствующую карте платежную систему
 - е. обработка запроса, определение банка эмитента данной карты и передача запроса на разрешение операции по карте в банк-эмитент
 - ж. списание денежных средств с владельцев карт в банке-эмитенте и перечисление в банк-эквайер.
- 3. банк-эмитент проверяет наличие денег на карте, достаточных для оплаты покупки.

Урок № 25-26. Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Понятие идентификация.
2. Понятие аутентификация.
3. Как осуществляется авторизация?
4. Виды аутентификации.

Урок № 27-28. Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения.

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Система контроля кассовых операций «POS-Интеллект» что в себя включает?
2. Где применяется система контроля кассовых операций «POS-Интеллект» ?
3. Функции контроля кассовых операций?

Тема 1.8. Инновационные решения в электронной торговле

Урок № 29-30 Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise», информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce».

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назовите инновационные решения в торговле.
2. Пример инновационных многонациональных решений в маркетинге?
3. Интеллектуальная система видеонаблюдения, преимущества.

Урок № 31-32 Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом».

Вопросы для проведения фронтального устного опроса

1. Назовите торговые информационные системы.
2. Как работает система?
3. Преимущества системы управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом».

Урок № 33-34 Самостоятельная работа. Защита реферата на тему: «Работа с автоматизированной системой управления мобильной торговлей «Оптиум»».

Урок № 35-36 Промежуточная аттестация. Дифференцированный зачёт.

Контрольные вопросы

3.2 Комплекты оценочных средств для промежуточного контроля

Контрольные вопросы к дифференцированному зачету

1. Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет.
2. Интернет – технологии электронной коммерции.
3. Платежные системы в электронной коммерции.
4. Виды и классификация платежных систем в сети Интернет.
5. Современные технологии электронной коммерции «Big Date» и ее роль.
6. Характеристики электронной коммерции «Big Date».
7. Классы (категории) ведения электронной коммерции.
8. Виды торговых площадок в модели B2B при торговле по фиксированным ценам.
9. Назовите признаки электронного аукциона, который используется в моделях B2B, B2G, G2B?
10. Характеристики основных электронных торговых площадок модели B2B, B2G, G2B, B2C.
11. Характеристика электронного обмена данными: определение электронного обмена данными, сферы применения, факторы, способствующие внедрению электронного обмена данными.
12. Структура обмена сообщениями в стандарте EANCOM, транспортная среда электронного обмена данными: стандарты безопасности, поставщики ЭОД-услуг.
13. Сервисные программы для оценки потребительской ценности, программы лояльности
14. Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты и их характеристика, интернет-банкинг
15. Электронные платежные системы на основе электронных денег: характеристика электронной платежной системы Яндекс.
16. Работа с агрегатором платежных систем «ДеньгиOnline».

17. Безопасность платежей пластиковыми картами: стандарт защиты информации в индустрии банковских пластиковых карт, протокол безопасности 3D-Secure, защита от DoS- и DDoS-атак. АPT-атаки.
18. Аутентификация, идентификация, проверка целостности, авторизация.
19. Инновационные решения для безопасности торговли: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения
20. Инновационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами: платформа электронной коммерции «WebSphere Commerce Enterprise», информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce»
21. Торговые информационные системы, мобильные приложения и программы: система управления веб-проектами «1С-Битрикс: Управление сайтом».
22. Работа с автоматизированной системой управления мобильной торговлей «Оптиум».
23. Инновационные многонациональные решения в маркетинге.
24. Информационная система для управления многоканальными продажами «Hybris B2C commerce».
25. Автоматизированная система управления мобильной торговлей «Оптиум»

