

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

Многопрофильный колледж

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. 04 Автоматизация торгово-технологических процессов
для обучающихся специальности
38.02.08 Торговое дело**

СОДЕРЖАНИЕ

1 ВВЕДЕНИЕ	3
2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ	4
Практическое занятие №1. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации торгово-технологического процесса с учетом формирования ассортимента товаров	4
Практическое занятие №2. Выбор программ для автоматизации магазина розничной торговли, их характеристики	6
Практическое занятие №3-4. Организация продаж в сфере электронной коммерции	8
Практическое занятие № 5-6 Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли как типов коммерческого взаимодействия.....	10
Практическое занятие №7. Организация электронного документооборота между заказчиком и поставщиком.....	12
Практическое занятие №8-9. Комплексный сравнительный анализ операционной деятельности и этапов оформления покупок в интернет-магазинах.....	14
Практическое занятие №10. Анализ функциональных характеристик и моделирование процесса закупки на электронных торговых площадках.....	15
Практическое занятие №11-12 Организация и документальное обеспечение реализации товаров на маркетплейсах.....	17
Практическое занятие №13 Проведение сравнительной характеристики электронных платежных систем.....	19
Практическое занятие №14-15. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации магазина	21
Практическое занятие №16-17. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Управление торговлей 8.3».....	23
Практическое занятие №18. Расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор типов кассовых аппаратов.	31
Практическое занятие №19-20. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Розница».....	32

1 ВВЕДЕНИЕ

Важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки обучающихся составляют практические занятия.

Состав и содержание практических занятий направлены на реализацию Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования.

Ведущей дидактической целью практических занятий является формирование профессиональных практических умений (умений выполнять определенные действия, операции, необходимые в последующем в профессиональной деятельности).

В соответствии с рабочей программой учебной дисциплины «Автоматизация торгово-технологических процессов» предусмотрено проведение практических занятий.

В результате их выполнения, обучающийся должен: **уметь:**

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Содержание практических занятий ориентировано на подготовку обучающихся к освоению профессионального модуля программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению **профессиональными компетенциями:**

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово- технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

А также формированию **общих компетенций:**

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

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

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

Практические занятия проводятся в рамках соответствующей темы, после освоения дидактических единиц, которые обеспечивают наличие знаний, необходимых для ее выполнения.

2 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Тема 1.1 Введение в дисциплину «Автоматизация торгово-технологических процессов»

Практическое занятие №1. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации торгово-технологического процесса с учетом формирования ассортимента товаров

Цель:

Научить студентов проводить анализ и подбирать соответствующее торгово-технологическое оборудование для автоматизации процессов в торговле, а также эффективно размещать это оборудование с учётом ассортимента товаров.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание:

Студенты будут работать в группах, анализируя различные виды торгово-технологического оборудования и разрабатывая предложения по их размещению в торговом пространстве с учетом специфики формируемого ассортимента товаров.

Это лабораторное занятие позволит студентам получить практические навыки в подборе и размещении оборудования, что является важным аспектом в управлении эффективностью торгово-технологического процесса.

Этапы лабораторного занятия

1. Введение в тему:

Преподаватель начинает с лекции, посвященной важности автоматизации торгово-технологических процессов. В лекции обсуждаются:

Роль технологического оборудования в оптимизации бизнес-процессов.

Концепция автоматизации: от приёма товаров до их продажи.

Классификация торгово-технологического оборудования (кассовые аппараты, терминалы, холодильное и морозильное оборудование, витрины и полки).

2. Формирование групп и выбор ассортимента:

Студенты делятся на группы по 4-5 человек. Каждая группа выбирает тип товара для создания гипотетического магазина (например, продуктовый магазин, магазин бытовой электроники, аптечный пункт и др.).

После выбора группа должна составить предварительный ассортимент товаров, включая категориальное распределение (основные продукты, сопутствующие товары и т.д.).

Преподаватель должен подтвердить выбор, чтобы избежать дублирования ассортимента в разных группах.

3. Анализ оборудования:

Группы должны исследовать и составить список необходимого торгово-технологического оборудования:

Кассовое оборудование: кассовые аппараты, POS-терминалы.

Холодильное оборудование: витрины, морозильники, холодильники.

Выставочное оборудование: полки, витрины, стеллажи.

Осветительное оборудование: лампы, прожекторы для выделения определённых товаров.

Устройства для управления запасами: софт для учета, сканеры штрих-кодов.

Следует учитывать специфические требования к оборудованию в зависимости от таких факторов, как тип товара (например, товары с коротким сроком хранения, хрупкие товары).

4. Обоснование выбора оборудования:

Каждая группа должна обосновать свой выбор оборудования и его соответствие ассортименту товаров:

Почему выбранное оборудование необходимо для автоматизации процессов?

Какое влияние оказывает размещение оборудования на уровень продаж и покупательский поток?

Как оборудование будет способствовать сохранению качества товаров (например, для холодильного оборудования)?

5. Планировка размещения оборудования:

Студенты должны разработать план размещения выбранного оборудования и организации торгового пространства:

Создание схемы (например, с использованием САД-программ или ручного рисования).

Определение оптимального места для каждого элемента оборудования с учётом логики движения покупателей и удобства доступа к товару.

Формирование «температурного зонирования» (если необходимо) для размещения холодной и тёплой продукции.

Группы могут использовать шаблоны для проектирования или программы для 3D-моделирования.

6. Подготовка презентации:

Каждая группа должна подготовить презентацию, в которой представит:

Описание выбранного ассортимента и цели автоматизации.

Списки и обоснование выбора торгово-технологического оборудования.

Схему размещения оборудования в торговом пространстве.

Ожидаемые результаты автоматизации (сокращение времени обслуживания, увеличение товарооборота и т.д.).

7. Презентация результатов:

Каждая группа презентует свои результаты перед другими студентами. Презентация должна длиться 10-15 минут, с возможностью задать вопросы.

Преподаватель и студенты обсуждают представленные проекты, выделяя сильные и слабые стороны каждой группы.

Важно обсудить, как различные подходы к выбору и размещению оборудования могут влиять на конечный результат — удовлетворенность клиентов и эффективность бизнеса.

Обсуждение результатов:

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1. Введение в дисциплину «Автоматизация торгово-технологических процессов»

Практическое занятие №2. Выбор программ для автоматизации магазина розничной торговли, их характеристики

Цель задания: Развить у студентов навыки анализа бизнес-процессов в торговле, проектирования и внедрения автоматизированных систем управления (АСУ), а также критического мышления при выборе оптимальных решений.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание 1:

Изучите мониторинг ТОП 10 программ для автоматизации магазина розничной торговли по ссылке <https://mertech.ru/blog/avtomatizatsija/top-10-programm-dlya-avtomatizacii-magazina-roznicnoi-torgovli/>

Результаты мониторинга объедините в таблицу:

Название программы	Краткая характеристика программы	Основные функции программы	Изображение интерфейса (рисунок)

Задание2.

1) Зайдите на официальный сайт одной из компаний по указанной ссылке (выбор компании соответствует номеру по списку):

1. Компания Мультикас <https://kassaofd.ru/blog/avtomatizatsiya-roznicnoj-torgovli>
2. Компания ШТРИХ-М Северо-Запад <https://shtrih-m-spb.ru/company/>
3. Компания SimbirSoft <https://www.simbirsoft.com/company/>
4. Компания Первый Бит https://www.1cbit.ru/1s-biznes-zadachi/avtomatizaciya-roznicnoj-torgovli/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F
5. Компания АТОЛ <https://www.atol.ru/company/>
6. Компания ЭВОТОР <https://evotor.ru/category/avtomatizatsiya/>
7. Компания ДатаКрат <https://www.datakrat.ru/corporation>
8. Группа компаний АУРА <https://autrade.ru/services/avtomatizatsiya-torgovli/?srsltid=AfmBOopsuEf05y7YEV0pqu2CVb5jkewqhdJxIHNXk3ZATdrj6x277VBb>
9. Компания Денвик <https://denvic.ru/blog/onlayn-torgovlya/avtomatizatsiya-roznicnogo-magazina-osnovnye-printsipy-i-preimushchestva/>
10. Компания ГК «Пилот» <https://www.pilot.ru/about/>

11. Компания ОргтехЦентр <https://www.orgtc.ru/resheniya/avtomatizatsiya-torgovli/>

2) Ознакомьтесь с содержанием сайта и подготовьте презентацию компании и ее услуг для клиентов. Количество слайдов не более 10 штук.

Можно воспользоваться шаблонами презентации по ссылке <https://create.microsoft.com/ru-ru/powerpoint-%D1%88%D0%B0%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D1%8B>

3) Презентацию представить целевой аудитории (своей группе).

Порядок выполнения работы:

Группа делится на несколько исследовательских групп по 3-4 человека. Каждая группа выбирает одну из компаний, которые специализируются на выборе оборудования для автоматизации торговли. Ознакомьтесь с содержанием сайта и подготовьте презентацию компании и ее услуг для клиентов.

Автоматизация розничной торговли — современный технологический процесс для контроля успешного бизнеса, который поможет сделать бизнес прибыльным и процветающим.

Автоматизация связывает воедино торговое оборудование, программное обеспечение и персонал магазина. Товароучетная система для магазина — прекрасное решение для автоматизации текущих бизнес процессов. Качественная автоматизация розничной торговли зависит от выбора правильного программного обеспечения и оборудования.

Автоматизация магазина розничной торговли заключается в том, чтобы ввести в эксплуатацию электронную базу данных, куда будут заноситься все товары, наличие на складе и стоимость. Помимо этого, нужно связать товароучетную систему с кассовым оборудованием, чтобы решать задачи по контролю за движением товара. Это поможет точнее вести учет и планирование закупок.

Что дает программа автоматизации розничной торговли:

1. Быстрое обслуживание клиентов. Данный фактор сыграет большую роль для создания нужной репутации вашего магазина.

2. Повышается доверие клиентов. Если вы используете в работе сканеры штрихкодов и общую базу данных, то обмануть покупателя становится невероятно сложно. Ведь стоимость каждого продукта уже занесена в общую базу и подменить это значение на кассе невозможно.

3. Повышается лояльность клиентов. Благодаря картам постоянного покупателя, скидок, акций и других программ лояльности.

4. Возможность контролировать расходы и доходы магазина. Когда вы имеете дело с точными цифрами, то и анализ данных будет намного проще. К тому же, теперь создание отчетов не будет отнимать слишком много времени.

5. Эффективное управление бизнесом. Большие объемы всегда будут означать намного больше работы — с такой проблемой может столкнуться любой магазин, автоматизация помогает наладить правильные финансовые отношения между всеми управленческими секторами такой организации и выявит те этапы работы, на которые нужно обратить пристальное внимание.

6. Ведение товарного учета. Когда вы работаете с весовыми продуктами, вести точный учет без необходимого оборудования, просто невозможно. Так что только автоматизированный подход к созданию торговых отношений поможет вам вести максимально точный учет всех товаров.

Автоматизация розничной сети — это сложный и многоэтапный процесс. Нужно подобрать товароучетную систему, отвечающую требованиям, безотказное кассовое оборудование, которое будет совместимо с программным обеспечением.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Полнота и обоснованность предложенных решений.

Соответствие предложенных решений потребностям и возможностям магазина «Уютный уголок».

Реалистичность и экономическая обоснованность предложенного плана автоматизации.

Четкость и логичность изложения материала.

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.2. Инновационные решения в электронной торговле

Практическое занятие №3-4. Организация продаж в сфере электронной коммерции

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений по организации продаж в сфере электронной коммерции

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание 1

Изучить материал по ссылке <https://practicum.yandex.ru/blog/chto-takoe-e-commerce/> и ответьте на несколько вопросов:

- 1) Приведите несколько примеров e-commerce
- 2) Перечислите, что в ходит в рынок e-commerce.
- 3) Составьте таблицу с видами электронной коммерции:

Вид бизнеса	Сокращенное название	Примеры

- 4) Составьте схему цифровой электронной торговли.

5) Проведите SWOT – анализ и опишите основные сильные стороны (преимущества электронной коммерции), слабые стороны (недостатки электронной коммерции), возможности (развитие в будущем) и угрозы (ограничения со стороны внутренней и внешней среды).

Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Угрозы

6) Приведите несколько примеров самых известных проектов сферы электронной коммерции.

Задание 2

Посмотрите анализ роста электронной коммерции в России за последние годы по ссылке <https://e-mba.ru/knowledge-base/elektronnaya-kommertsiya-v-rossii> и выполните задание:

1) Перенесите в тетрадь сравнительную таблицу, демонстрирующую основные характеристики ключевых платформ электронной коммерции.

2) В сфере электронной коммерции эффективная система логистики является ключевым фактором успеха. Составьте сравнительную таблицу с основными методами доставки на российском рынке: СДЭК, Почта России, Vohberry и так далее.

3) Перенесите в тетрадь сравнительную таблицу, демонстрирующую преимущества различных платежных систем.

4) Запишите основные законодательные и нормативные документы, регулирующие электронную коммерцию в России, укажите их полное название, номер, дату принятия.

5) Подготовьте несколько рекомендаций для продавцов электронной торговли, которые помогут избежать штрафов и сохранить репутацию на рынке.

Задание 3

Пройдите по ссылке <https://e-mba.ru/knowledge-base/biznes-modeli-elektronnoy-kommertsii> и ответьте на следующие вопросы:

1) Коротко опишите суть подписочной модели в электронной коммерции.

2) Коротко опишите суть дропшипинга и примеры его применения.

3) Укажите конкретные шаги для реализации этой модели бизнеса.

Задание 4

Изучите Стратегию развития торговли в Российской Федерации на период до 2025 года и ответьте на следующие вопросы:

1) Что является основной задачей Стратегии в данной сфере?

2) Запишите основные направления и механизмы решения задач развития электронной торговли в Российской Федерации (пункт **IV**).

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.2. Инновационные решения в электронной торговле**Практическое занятие № 5-6 Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли как типов коммерческого взаимодействия.****Цель:**

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений и навыков в идентификации товара при отпуске, складировании
- научиться использовать сканеры штрих-кода для идентификации товаров при отпуске и складировании, а также ознакомиться с процессом учета и обработки информации о товарах на складе

Выполнив работу, вы будете уметь:

- Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли
- Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет
- Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета
- Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание 1

Студенты будут разбиты на группы по 4-5 человек и получают доступ к виртуальной системе управления складом. Каждая группа должна будет выполнить следующие шаги:

1. Подготовительный этап:

Ознакомиться с основами работы со штрих-кодами (форматы, способы генерации, принципы работы сканеров).

Изучить структуру базы данных товара (наименования, количество, местоположение на складе, штрих-коды).

2. Создание базы данных:

Каждая группа должна создать базу данных из минимум 10 товаров, включая следующую информацию:

Название товара

Артикул

Количество на складе

Складское местоположение

Штрих-код (можно сгенерировать с помощью онлайн-сервисов)

3. Сканирование товаров:

Используя сканеры штрих-кодов, студенты должны провести следующие операции:

Сканирование товаров при поступлении на склад.

Сканирование товаров при отпуске со склада.

Обновление количества товара в базе данных после каждой операции.

4. Отчетность:

Каждая группа должна составить отчет, в котором будет указано:

Процент успешного сканирования товаров.

Проблемы, возникавшие в процессе сканирования и способы их решения.

Влияние точности идентификации на процесс учета и управления запасами.

5. Презентация:

Группы представляют свои результаты и делают короткую презентацию (5-7 минут) о своем опыте работы с системой и проблемах, с которыми они столкнулись.

Задание 2

Студенты будут разделены на 4 группы, каждая из которых будет представлять один из субъектов торговли:

1. Поставщики - компании, производящие товары или предоставляющие услуги.

2. Дистрибьюторы - посредники, которые закупают товары у поставщиков и реализуют их розничным торговцам.

3. Розничные торговцы - магазины или онлайн-платформы, в которых товары продаются непосредственно потребителям.

4. Конечные потребители - обычные покупатели, принимающие решение о покупке товаров.

Порядок выполнения задания:

1. Исследование:

Каждая группа должна изучить свою роль в цепочке поставок, особенности взаимодействия с другими субъектами торговли и основные факторы, влияющие на их деятельность.

Группы могут использовать различные источники информации, такие как статьи, экономические обзоры и практические примеры из реального мира.

2. Разработка стратегии:

Каждая группа должна разработать свою стратегию взаимодействия с другими субъектами:

Поставщики должны установить условия поставки и ценообразования.

Дистрибьюторы – определить минимальные объемы закупок и уровни сервиса.

Розничные торговцы – разработать маркетинговые стратегии и механизмы взаимодействия с клиентами.

Конечные потребители – подготовить требования и ожидания от товаров и услуг.

3. Ролевые переговоры:

Организируйте симуляционные переговоры между группами. Каждая группа должна попытаться продать свои условия другим субъектам, учесть их о своих потребностях и находить компромиссы.

Студенты должны применять навыки ведения переговоров, аргументации и аналитического мышления.

4. Анализ взаимодействий:

После завершения переговоров каждая группа должна проанализировать, насколько успешно они смогли донести свои идеи и удовлетворить требования других участников.

Группы должны обсудить, какие соглашения были достигнуты, а какие остались нерешенными, и почему.

5. Презентация результатов:

Каждая группа должна представить свои результаты, включая:

Стратегию взаимодействия с другими субъектами.

Результаты переговоров.

Выводы о том, как взаимодействие между субъектами торговли влияет на общий успех бизнеса.

Этот практический кейс поможет студентам создать интуитивное понимание концепции коммерческого взаимодействия и развить навыки работы в команде, ведения переговоров и стратегического мышления.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.3. Становление и развитие технологий электронной коммерции

Практическое занятие №7. Организация электронного документооборота между заказчиком и поставщиком

Цель:

Научить студентов разрабатывать и внедрять процедуры обмена данными между заказчиком и поставщиком с использованием систем электронного документооборота (ЭДО). Студенты получают практический опыт в работе с документами, такими как заказы, счета-фактуры и акты выполненных работ.

Выполнив работу, вы будете уметь:

- Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли
- Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет
- Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета
- Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание:

Студенты будут работать в группах по 3-4 человека, создавая прототипы процесса обмена документами между гипотетическим заказчиком и поставщиком, используя систему электронного документооборота. Это лабораторное занятие даст студентам полезные навыки для работы с электронным документооборотом, а также понимание важности четкой организации и процедуры в процессе обмена данными между различными субъектами торговли.

Порядок выполнения работы:

1. Ознакомление с концепцией ЭДО:

Преподаватель кратко объясняет основные принципы электронного документооборота, включая его преимущества, виды документов и законодательные требования.

Обсуждение различных систем ЭДО (например, 1С, СБИС, Контур.Экстерн и т.д.), их функций и инструментов.

2. Определение участников процесса:

Каждая группа определяет:

Заказчика (например, розничная сеть).

Поставщика (например, оптовая компания).

Роли и обязанности всех участников в процессе обмена документами.

Оформление схемы взаимодействия между участниками.

3. Разработка типовых документов:

Студенты создают шаблоны для следующих документов:

Заказ на поставку.

Счет-фактура.

Акт выполненных работ.

Документы должны включать все необходимые элементы, такие как реквизиты, описания товаров/услуг, суммы и т.д.

4. Процесс обмена данными:

Разработка процедуры обмена данными между Заказчиком и Поставщиком:

Определение формата передачи данных (например, XML, JSON и т.д.).

Установление правил по ведению документооборота (кто и когда создает, отправляет и подписывает документы).

Описание альтернативных способов взаимодействия в случае технических проблем.

Каждый шаг должен быть четко описан и обоснован.

5. Симуляция обмена документами:

Группы выполняют симуляцию обмена данными, создавая и отправляя документы в формате, который они выбрали.

Использование протоколов связи (например, SMTP для электронной почты или API для обмена данными в реальном времени).

6. Анализ и оценка процесса:

Обсуждение:

Проблем, которые могли возникнуть в процессе обмена документами.

Способов их решения и улучшений процедуры.

Каждая группа должна представить свои выводы по улучшению процесса обмена данными.

7. Презентация результатов:

Группы представляют свои результаты в виде презентации:

Описание разработки процедуры обмена данными.

Процедуры создания и обмена документами.

Выводы и рекомендации по совершенствованию взаимодействия заказчика и поставщика.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц в формате Excel/

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.3. Становление и развитие технологий электронной коммерции

Практическое занятие №8-9. Комплексный сравнительный анализ операционной деятельности и этапов оформления покупок в интернет-магазинах

Цель:

Научить студентов проводить сравнительный анализ интернет-магазинов по заранее определенным критериям. Студенты получают опыт в анализе конкурентоспособности, маркетинговых стратегий и работы с клиентами в сети.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание:

Студенты будут работать в группах по 4-5 человек и выберут 3-4 известных интернет-магазина в одной и той же нише (например, электроника, одежда, косметика и т.д.). В ходе работы они проведут сравнительный анализ по предложенным критериям и подготовят отчет с выводами. Это практическое задание позволит студентам не только изучить основные аспекты интернет-торговли, но и получить важные навыки работы в команде, анализа и презентации информации.

Порядок выполнения работы:

1. Выбор интернет-магазинов:

Каждая группа выбирает 3-4 интернет-магазина из одной категории товаров. Это могут быть как локальные, так и международные магазины.

Преподаватель должен заранее утвердить выбор, чтобы избежать дублирования.

2. Определение критериев анализа:

Группы должны разработать список критериев, по которым будет проводиться сравнительный анализ. Рекомендуемые критерии включают:

1. Ассортимент товаров: количество и разнообразие товаров.

2. Цены: конкурентоспособность цен на товары.

3. Условия доставки: сроки, стоимость и доступные методы доставки.

4. Обслуживание клиентов: доступность и качество поддержки (включая чат, телефон и электронную почту).

5. Пользовательский интерфейс и удобство навигации: дизайн сайта, скорость загрузки, доступность информации.

6. Методы оплаты: количество и удобство способов оплаты.

7. Программы лояльности: наличие скидок, акций и бонусов для постоянных клиентов.

8. Отзывы клиентов: наличие и качество отзывов о товарах и магазине в целом.

3. Сбор данных:

Каждая группа должна собрать данные по выбранным критериям. Можно использовать следующие методы:

Посещение сайтов интернет-магазинов и анализ их функциональности.

Опросы и отзывы пользователей на сторонних платформах.

Изучение материалов о магазинах в СМИ и на тематических форумах.

4. Анализ данных:

Группы должны проанализировать собранные данные и провести сравнение интернет-магазинов по каждому из критериев.

Рекомендуется использовать таблицы и графики для более наглядного представления информации.

5. Подготовка офисной презентации:

На основе проведенного анализа группы должны подготовить отчет в формате презентации (слайд-презентация PowerPoint или аналог).

Презентация должна включать:

Введение (описание цели и задачи анализа).

Краткое описание каждого интернет-магазина.

Сравнительную таблицу по критериям.

Выводы о сильных и слабых сторонах каждого магазина.

Рекомендации по улучшению для каждого интернет-магазина.

6. Презентация результатов:

Каждая группа презентует свои результаты другим студентам и преподавателю.

Важно, чтобы каждая группа готовила свои презентации на 10-15 минут и оставляла время на вопросы.

7. Обсуждение результатов:

В конце занятия преподаватель и студенты могут обсудить представленные результаты, выстроить общие выводы и выделить наиболее важные аспекты, на которые стоит обратить внимание при сравнительном анализе интернет-магазинов.

Дополнительные рекомендации:

Студенты могут использовать инструменты анализа, такие как Google Analytics (если у них есть доступ к данным), для оценки трафика и взаимодействия с пользователями.

Поощрение использования инструментов для создания визуализаций (графиков, диаграмм) для улучшения восприятия информации.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.4. Электронные торговые площадки и биржи

Практическое занятие №10. Анализ функциональных характеристик и моделирование процесса закупки на электронных торговых площадках

Цель:

Научить студентов анализировать различные характеристики торговых площадок и проводить имитацию покупки товаров на этих платформах. Студенты получают практические навыки в изучении интерфейсов, условий покупок, а также в понимании процессов, связанных с электронной коммерцией.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, методические указания для практических занятий, персональные компьютеры с пакетом MS Office с выходом в Интернет, СПС Консультант плюс

Задание:

Студенты будут работать в группах по 3-4 человека. Каждая группа выберет 2-3 торговые площадки (например, Wildberries, Ozon, AliExpress, Amazon) и проведет анализ их характеристик. Затем они имитируют покупку в выбранной торговой площадке, документируя все шаги.

Это задание позволит студентам глубже понять процессы электронной торговли, развить критическое мышление и навыки командной работы, а также предоставит полезный опыт в анализе и оценке онлайн-платформ.

Студенты могут использовать инструменты для создания визуализаций и графиков, что сделает их представление более наглядным.

Предложите группы обсудить возможность использования социальных сетей и отзывов в качестве дополнительного источника информации о характеристиках торговых площадок.

Порядок выполнения работы:

1. Выбор торговых площадок:

Группы выбирают 2-3 торговые площадки для анализа. Это могут быть как местные, так и международные платформы для торговли.

2. Определение характеристик для анализа:

Каждая группа разрабатывает список характеристик, которые следует проанализировать. Рекомендуемые характеристики:

1. Ассортимент товаров: разнообразие категорий и наличие популярных товаров.

2. Цены и акции: диапазон цен, акции и скидки, наличие программ лояльности.

3. Процесс регистрации и оформления заказа: легко ли зарегистрироваться и оформить покупку.

4. Условия доставки: способы доставки, стоимость и сроки.

5. Методы оплаты: доступные способы оплаты, безопасность транзакций.

6. Обслуживание клиентов: доступные каналы поддержки, включая обратную связь.

7. Обзоры и рейтинг товаров: наличие отзывов покупателей, оценок и наличие системы оценки.

8. Удобство навигации: удобство поиска и фильтрации товаров на сайте.

3. Сбор данных:

Группы должны собрать информацию по определенным характеристикам для выбранных торговых площадок. Используйте следующие методы:

Просмотр веб-сайтов и мобильных приложений торговых площадок.

Чтение отзывов на независимых платформах.

Анализ информации из статей, блогов и видеоблогов, посвященных онлайн-торговле.

4. Анализ собранных данных:

Студенты анализируют собранные данные и составляют сравнительную таблицу, в которой наглядно представлены характеристики каждой торговой площадки.

Рекомендуется использовать графические элементы, такие как диаграммы и таблицы, для удобства восприятия информации.

5. Имитация покупки:

Каждая группа выбирает один товар в одной из торговых площадок и выполняет имитацию покупки. Это включает следующие шаги:

Поиск товара.

Добавление товара в корзину.

Процесс оформления заказа.

Выбор метода оплаты и доставки.

Завершение покупки (без фактической транзакции).

На каждом этапе студенты должны делать заметки о потенциальных проблемах и положительных моментах интерфейса, процессе и условиях.

6. Подготовка отчета:

Группы должны подготовить отчет, который включает:

Введение в задание и его цель.

Описание выбранных торговых площадок.

Сравнительная таблица характеристик.

Подробный анализ имитации покупки, включая выявленные проблемы и удобства.

Выводы и рекомендации по улучшению взаимодействия с пользователями для каждой торговой площадки.

7. Презентация результатов:

Каждая группа презентует свои результаты другим студентам и преподавателю. Презентация должна быть нацелена на детальное объяснение методов анализа и имитации покупки.

8. Обсуждение результатов:

В конце занятия преподаватель и студенты могут обсудить представленные результаты, выделить сильные и слабые стороны анализируемых площадок и их влияние на покупательский опыт.

Форма представления результата:

Задание сдается в виде аналитической справки (документ Word) и презентации (формат ppt) со ссылками на соответствующие страницы/ аккаунты.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.5. Реализация товаров на маркетплейсах

Практическое занятие №11-12 Организация и документальное обеспечение реализации товаров на маркетплейсах

Цель:

Научить студентов подбирать современные технические устройства и ПО для эффективной реализации товаров на маркетплейсах, а также проводить учет заказов, собирать данные о клиентах и оформлять возвраты товаров.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, компьютеры с выходом в интернет, методические указания для практических занятий.

Задание:

Студенты будут работать в группах по 4-5 человек. Каждая группа выберет товар для продажи на маркетплейсе и разработает комплексное решение, включая подбор технических устройств, учет заказов и оформление возвратов.

Это лабораторное занятие предоставит студентам практический опыт в управлении процессами продаж на маркетплейсах, а также навыки работы с техническими устройствами и программным обеспечением.

Порядок выполнения работы:

1. Выбор товара:

Каждая группа выбирает товар, который они будут реализовывать на маркетплейсе. Это может быть физический товар (например, одежда, электроника, аксессуары), который имеет высокий спрос и потенциальную прибыльность.

Преподаватель должен утвердить выбор, чтобы избежать дублирования.

2. Подбор технических устройств:

Группы должны исследовать и выбрать современные технические устройства, которые понадобятся для реализации товаров. Это может включать:

Компьютеры/ноутбуки: для управления магазином, обновления информации о товарах и обработки заказов.

Смартфоны/планшеты: для мобильной работы и общения с клиентами.

Сканеры штрих-кодов: для учета запасов и обработки заказов.

Камеры: для создания качественных фотографий товаров.

Программное обеспечение: для учета клиентов и заказов (например, CRM-системы, программы для учета и обработки заказов).

Студенты должны обосновать свой выбор, объяснив, почему выбранные устройства и программы лучше всего подходят для их товара.

3. Построение системы учета заказов и сбора данных о клиентах:

- Группы должны разработать схему учета заказов и системы сбора данных о клиентах.

Основные вопросы для рассмотрения:

- Как будет происходить сбор информации о клиентах (регистрация, обработка заказов)?
- Какую информацию студенты будут собирать о клиентах (имя, контактные данные, история покупок)?

- Как будет храниться и обрабатываться информация?
- Студенты могут использовать простые таблицы (например, в Excel или Google Sheets) для симуляции системы учета.

Студенты могут использовать простые таблицы (например, в Excel или Google Sheets) для симуляции системы учета.

4. Практическое применение:

Каждая группа будет моделировать процесс оформления заказа на своем товаре:

Заполнение заказа, включая информацию о клиенте.

Обработка заказа (создание инвойса, подготовка к отправке).

Студенты должны задокументировать все шаги, а также ответить на возможные вопросы клиентов.

5. Оформление возврата товара:

Группы должны изучить и разработать процесс возврата товара на маркетплейс:

Определение условий возврата (сроки, причины и методы возврата).

Подготовка необходимых документов для возврата (инвойсы, заявления об возврате).

Процесс проверки состояния товара после возврата и обновление учетной системы.

Группы могут разработать образец документа, который должен быть представлен клиенту при возврате товара.

6. Подготовка отчета:

Каждая группа должна подготовить отчет, включающий:

Описание выбранного товара и обоснование его выбора.

Перечень подобранных технических устройств и программного обеспечения с объяснением.

Схему учета заказов и сбора данных о клиентах.

Процедуру оформления возврата.

Выводы и рекомендации по оптимизации процессов.

7. Презентация результатов:

Каждая группа презентует свои результаты, детально объясняя свой выбор и представленные решения. Презентация должна длиться 10-15 минут с возможностью задать вопросы.

8. Обсуждение результатов:

В конце занятия преподаватель и студенты обсуждают представленные решения, отмечая сильные и слабые стороны предложенных подходов и методов.

Дополнительные рекомендации:

Студенты могут провести исследование существующих сред для учета клиентов и заказов, используя доступные онлайн-ресурсы.

Обсудите возможности использования облачных решений для управления данными и заказами.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 1.6. Электронные платежи

Практическое занятие №13 Проведение сравнительной характеристики электронных платежных систем

Цель:

Научить студентов проводить сравнительный анализ различных электронных платежных систем и выбрать наиболее подходящие платежные агрегаторы для онлайн-бизнеса.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, компьютеры с выходом в интернет, методические указания для практических занятий.

Задание:

Студенты будут работать в группах по 4-5 человек. Каждая группа проведёт анализ нескольких популярных электронных платежных систем, составит сравнительную таблицу и выберет оптимальные агрегаторы для использования в условном бизнесе.

Это лабораторное занятие поможет студентам глубже понять работу электронных платежных систем, а также развить аналитические навыки и работу в команде при проведении сравнительного анализа.

Порядок выполнения работы:

1. Введение в тему:

Преподаватель проводит небольшую лекцию о значении электронных платежных систем и агрегаторов в современную эпоху электронной коммерции, а также кратко описывает основные функции и признаки, которые следует учитывать при выборе агрегатора.

2. Формирование групп и выбор платежных систем:

Студенты делятся на группы по 4-5 человек. Каждой группе необходимо выбрать 3-5 популярных электронных платежных систем для дальнейшего анализа. Рекомендуемые системы:

PayPal

Яндекс.Касса

Qiwi

Stripe

WebMoney

Robokassa

Square

Преподаватель утверждает выбор платежных систем, чтобы избежать дублирования.

3. Сбор информации по выбранным платежным системам:

Каждая группа должна собрать информацию о своей системе, основываясь на следующих критериях:

Типы платёжных операций: Возможность приема платежей от физических и юридических лиц, работа с международными и локальными платежами.

Комиссии: Процентная ставка на транзакции, фиксированная комиссия, дополнительные расходы.

Безопасность: Механизмы шифрования, защита от мошенничества, наличие сертификатов (например, PCI DSS).

Интеграция: Легкость интеграции с веб-сайтами, наличие API, поддержка различных платформ и CMS.

Пользовательский интерфейс: Удобство использования для клиентов и администраторов.

Поддержка платежных методов: Поддержка кредитных карт, электронных кошельков, банковских переводов и других механизмов.

Географическое покрытие: Возможность использования в разных странах, географические ограничения.

4. Анализ данных и составление сравнительной таблицы:

На основе собранной информации каждая группа должна создать сравнительную таблицу, в которой представлены все перечисленные критерии для каждой выбранной платежной системы. Таблица должна быть понятной и наглядной.

5. Оценка плюсов и минусов каждой системы:

Группы должны составить список преимуществ и недостатков каждой системы, опираясь на собранные данные. Эта информация поможет в дальнейшем выборе оптимального платежного агрегатора.

6. Разработка рекомендаций по выбору платежного агрегатора:

На основании проведенного анализа каждая группа должна разработать рекомендации для возможного онлайн-бизнеса, в которых указать, какие платежные агрегаторы стоит использовать, а какие лучше избежать. Рекомендации должны учитывать особенности целевой аудитории, тип бизнеса, ожидаемые объемы продаж и др.

7. Подготовка отчета:

Каждая группа должна составить отчет, который будет включать:

Введение: краткое описание платёжных систем и их роли в электронной коммерции.

Сравнительную таблицу выбранных систем.

Плюсы и минусы каждой системы.

Рекомендации по выбору платежного агрегатора.

Заключение с выводами о важности правильного выбора платёжных систем для бизнеса.

8. Презентация результатов:

Каждая группа презентует свои результаты перед классом. Презентация должна включать основные выводы, советы и рекомендации. Рекомендуемое время на выступление – 10-15 минут, с возможностью задать вопросы после каждой презентации.

9. Обсуждение результатов:

Преподаватель и студенты обсуждают представленные рекомендации и выводы, выделяя ключевые занятия для всех участников. Могут быть затронуты вопросы, такие как изменение рыночной ситуации, тенденции в области платежных технологий и перспективы новых агрегаторов.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде единого документа Word.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.1 Автоматизация розничного магазина

Практическое занятие №14-15. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации магазина

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- формирование умений выбора оборудования для автоматизации магазина с учетом его специализации;
- формирование умений поиска и анализа информации в СПС «Консультант Плюс» и сети «Интернет».

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, компьютеры с выходом в интернет, методические указания для практических занятий.

Описание ситуации:

«Уютный уголок» - это небольшой, но популярный розничный магазин товаров для дома и декора, расположенный в спальном районе города. Магазин существует 5 лет и зарекомендовал себя как место с уникальным ассортиментом, качественным обслуживанием и уютной атмосферой. Владелец, Ирина Петровна, лично контролирует все процессы, но с ростом объемов продаж и расширением ассортимента она сталкивается со следующими проблемами:

1) Сложность учета товаров: Ведение учета товаров ведется вручную в Excel, что занимает много времени, приводит к ошибкам и не позволяет оперативно отслеживать остатки на складе и оборачиваемость товаров. Частые случаи расхождений при инвентаризации.

2) Трудности с анализом продаж: Анализ продаж по категориям, товарам и времени года требует много времени и усилий, что затрудняет планирование закупок и формирование ассортимента.

3) Медленное обслуживание покупателей: Процесс оформления покупки занимает много времени из-за ручного ввода данных о товарах и подсчета суммы. Возникают очереди в часы пик.

4) Ограниченные возможности для программ лояльности: Нет эффективной системы для внедрения и управления программами лояльности для привлечения и удержания клиентов.

5) Отсутствие оперативной информации для принятия решений: Ирина Петровна часто принимает решения, основываясь на интуиции, а не на данных, что может приводить к неоптимальным результатам.

Задание:

Вы являетесь консультантом по автоматизации розничной торговли. Ирина Петровна обратилась к вам с просьбой разработать план автоматизации магазина «Уютный уголок», который позволит решить существующие проблемы и повысить эффективность бизнеса.

Необходимо:

1. Определить цели автоматизации: Какие конкретные результаты Ирина Петровна хочет достичь в результате автоматизации (увеличение прибыли, сокращение издержек, повышение лояльности клиентов и т.д.). Сформулируйте SMART-цели.

2. Выбрать программное обеспечение (ПО): Предложите конкретное ПО для автоматизации розничной торговли, которое подходит для магазина «Уютный уголок», учитывая его размер, специфику ассортимента и бюджет. Обоснуйте свой выбор, указав на ключевые функциональные возможности ПО, которые помогут решить проблемы магазина. Приведите примеры конкретных программ (например, 1С:Розница, МойСклад, LiteBox и т.д.) и укажите их преимущества и недостатки в данном контексте.

3. Определить необходимое оборудование: Перечислите необходимое оборудование для автоматизации (кассовый аппарат, сканер штрих-кодов, принтер этикеток, POS-терминал и т.д.) и обоснуйте необходимость каждого элемента. Укажите приблизительные характеристики и ценовые категории оборудования.

4. Разработать план внедрения автоматизации: Опишите последовательность шагов по внедрению автоматизированной системы, включая:

– Подготовку к внедрению: Обучение персонала, подготовка базы данных товаров, настройка оборудования и программного обеспечения.

– Запуск системы: Переход на автоматизированную систему учета.

– Поддержку и развитие: Обеспечение технической поддержки, обновление программного обеспечения, добавление новых функций.

5. Оценить стоимость автоматизации: Составьте приблизительную смету расходов на автоматизацию, включающую стоимость программного обеспечения, оборудования, услуг по внедрению и обучению персонала.

6. Оценить ожидаемый эффект от автоматизации: Опишите, какие конкретные улучшения произойдут в работе магазина «Уютный уголок» после внедрения автоматизированной системы. Приведите примерные расчеты экономической эффективности (например, увеличение прибыли, сокращение издержек, увеличение скорости обслуживания покупателей).

7. Предложить систему мотивации персонала: Опишите, как можно мотивировать персонал на эффективную работу с новой автоматизированной системой.

8. Предложить варианты интеграции с другими сервисами: Опишите, с какими другими сервисами (например, онлайн-касса, системы лояльности, CRM, сервисы доставки) можно интегрировать автоматизированную систему для расширения функциональности магазина.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.2. Автоматизация и организация складского учета

Практическое занятие №16-17. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Управление торговлей 8.3».

Цель:

- обобщение и систематизация теоретических знаний по теме;
- документальное оформление прихода товаров от поставщика в программе «1С: Управление торговлей 8.3».

Выполнив работу, вы будете уметь:

- Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли
- Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет
- Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета
- Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Конспект лекций, компьютеры с выходом в интернет, методические указания для практических занятий, программа «1С: Управление торговлей 8.3»

Задание:

Отразить операции в программе «1С: Управление торговлей 8.3»

1. Осуществить запуск программы «1С: Управление торговлей 8.3» на рабочем месте
2. Ознакомьтесь с текстом задания.
3. Ввести в информационную базу необходимые сведения для выполнения задания
4. Представьте выполненную работу в виде скрина выполненной страницы

Порядок выполнения работы:

1. Информация об организациях, входящих в состав торгового предприятия, вводится в справочник Организации.

Заполнить основные сведения об организации:

Наименование организации - ООО «Сфера»

Полное наименование: общество с ограниченной ответственностью «Сфера»

ИНН 7444020481

КПП 744401001

ОГРН 1097444000850

Основной банковский счет: 40702810885200000643

БИК – 047501976

корр. счет - 30101810300000000976

банк «УРАЛСИБ» ОАО г. Магнитогорск

Код ИФНС – 7444

Свидетельство о постановке на налоговый учет № 74 218 от 01.09.2015 г.

ОКТМО – 75738000

ОКАТО – 75438372000

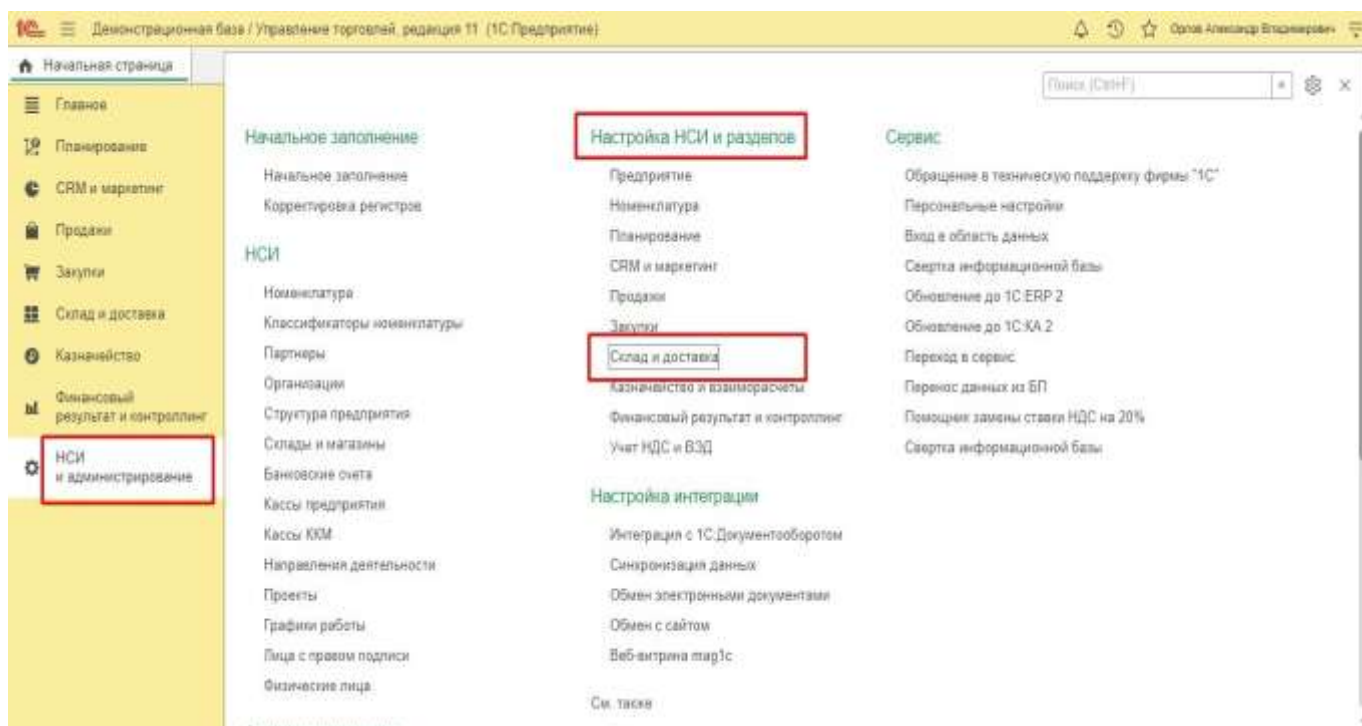
ОКПО – 75787878

Юридический адрес: 455030 Челябинская обл., г.Магнитогорск, ул. Жукова, д.16, корпус 1, офис 34. Фактический адрес: 455030 Челябинская обл., г.Магнитогорск, ул. Жукова, д.16, корпус 1, офис 34. Почтовый адрес: 455030 Челябинская обл., г.Магнитогорск, ул. Жукова, а/я 34
Телефон: (3519) 43-72-44, факс – (3519) 43-72-43

Информация о складах торгового предприятия вводится в справочник Склады (складские территории), информация о кассах торгового предприятия – в справочник Кассы.

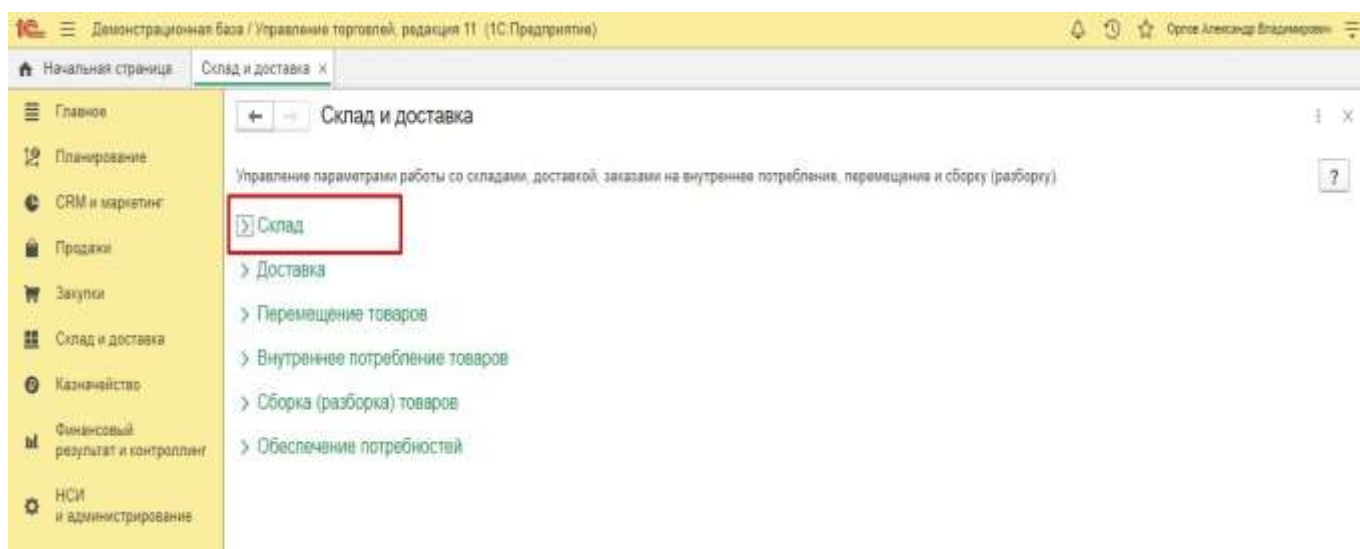
2. В процессе деятельности любой коммерческой организации, которая занимается закупкой и реализацией товара, встает вопрос создания документа Поступление товара.

У предприятия могут быть один или несколько складов хранения товара, а также использоваться ордерная схема. В этой статье мы рассмотрим поступление товара - не ордерного хранения. Для начала работы нам необходимо выполнить первоначальные настройки склада. Для этого нужно перейти в раздел: НСИ и администрирование - Настройка НСИ и администрирование - Склад и доставка.



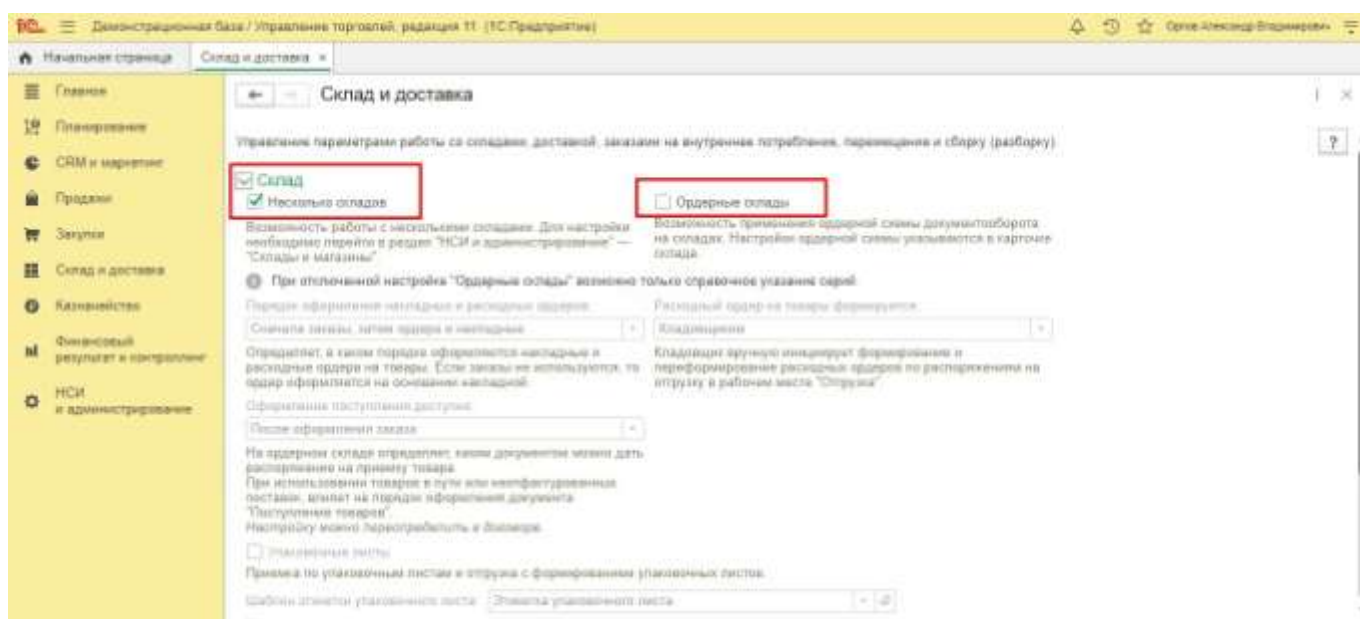
Первоначальные настройки раздела Склад и Доставка

В открывшемся окне появляется меню Склада и доставки. Переходим в подраздел Склада: Склад и доставка - Склад.



Меню Склад и доставка

В открывшемся меню склада и доставки переходим в подраздел «Склад», где производим первоначальные настройки - указываем один или несколько складов в организации, а также отключаем «флаг» использования ордерного склада.



Настройка склада

3. Создание документа Заказ Поставщику

У нас возникла потребность в товаре, с последующей отгрузкой товара нашему Клиенту. Нам необходимо закупить у компании ООО «Электробыт» следующую номенклатуру:

- Кабель NYM(Севкабель) 3х5.5, в количестве 100 метров, стоимостью 80 рублей за 1 погонный метр.

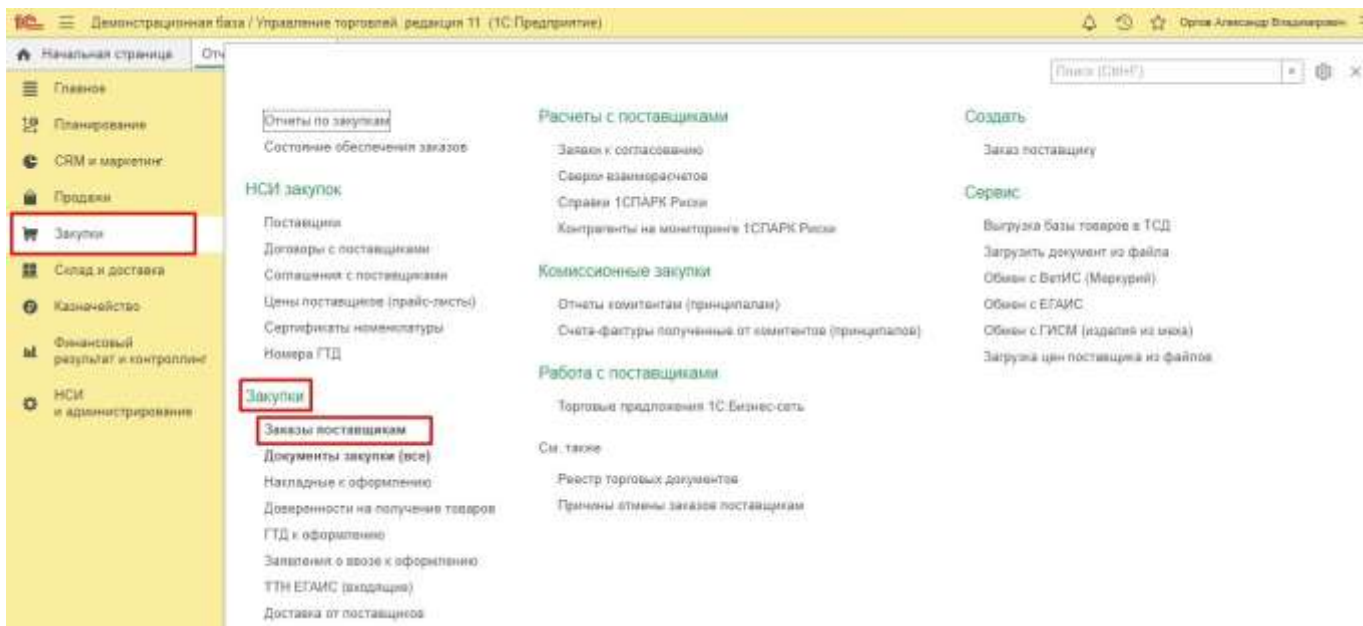
- Кабель NYM (Севкабель) 5x3.5, в количестве 40 метров, стоимостью 310 рублей за 1 погонный метр.

Предположим, что за Товар, мы ранее произвели оплату. Вместе с товаром Поставщик передает нам на бумажных носителях оригиналы документов:

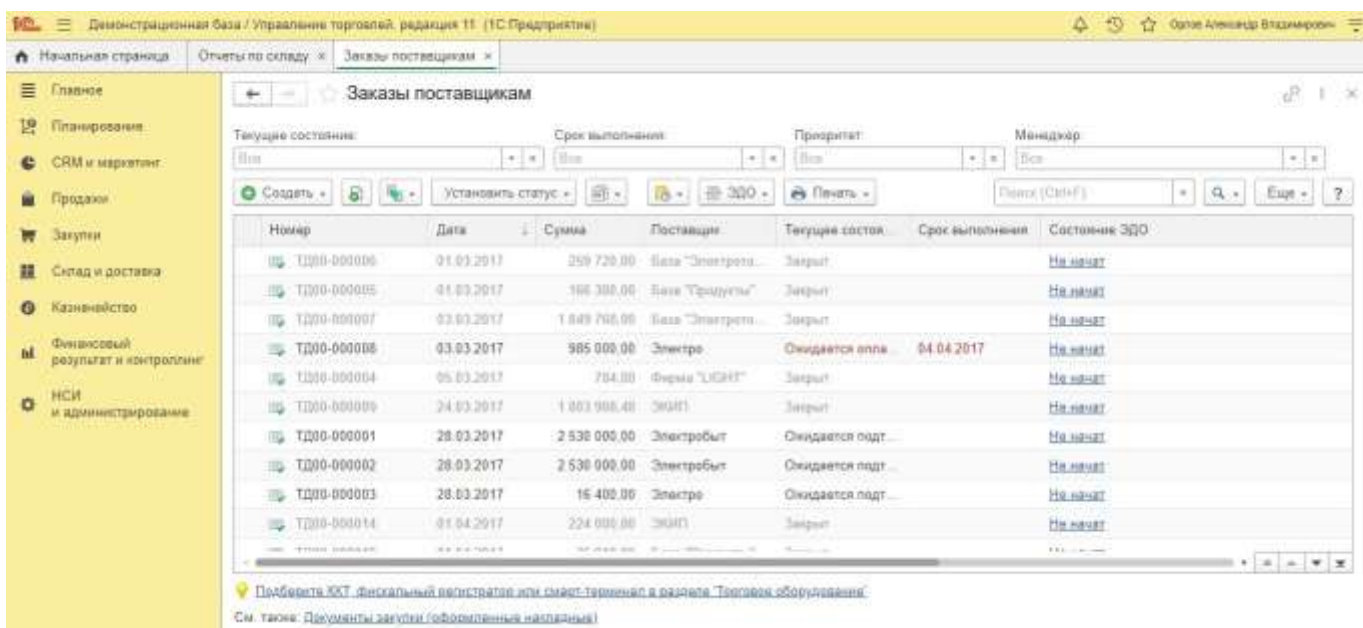
- Товарная накладная (Торг-12), № 171
- Счет-фактуру № 171

Товар необходимо оприходовать на один из наших складов- «Центральный».

Рассмотрим, как происходит создание Документа – Заказ Поставщику. В Подсистеме Блока Закупки: Закупки- Закупки- Заказ Поставщику.

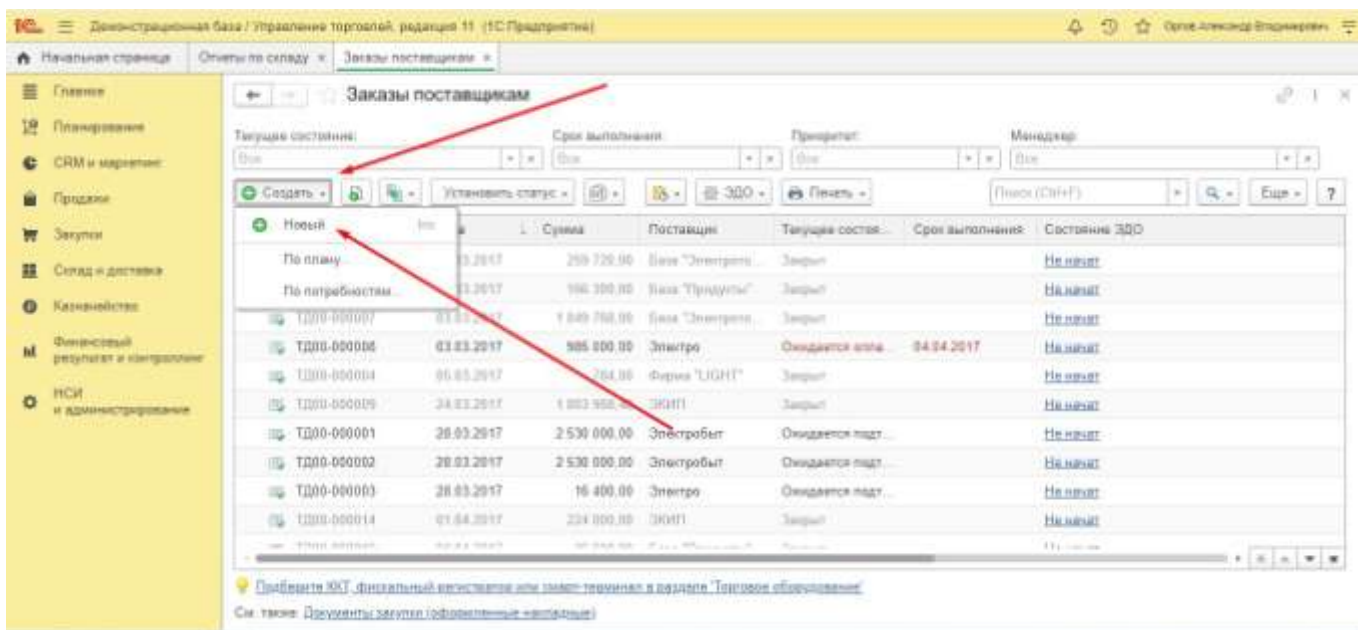


В Открывшемся Окне блока «Закупки» отображаются все ранее созданные Заказы Поставщикам, если до этого в системе не делали Заказы Поставщикам, то список будет пуст.



Список Заказов Поставщикам

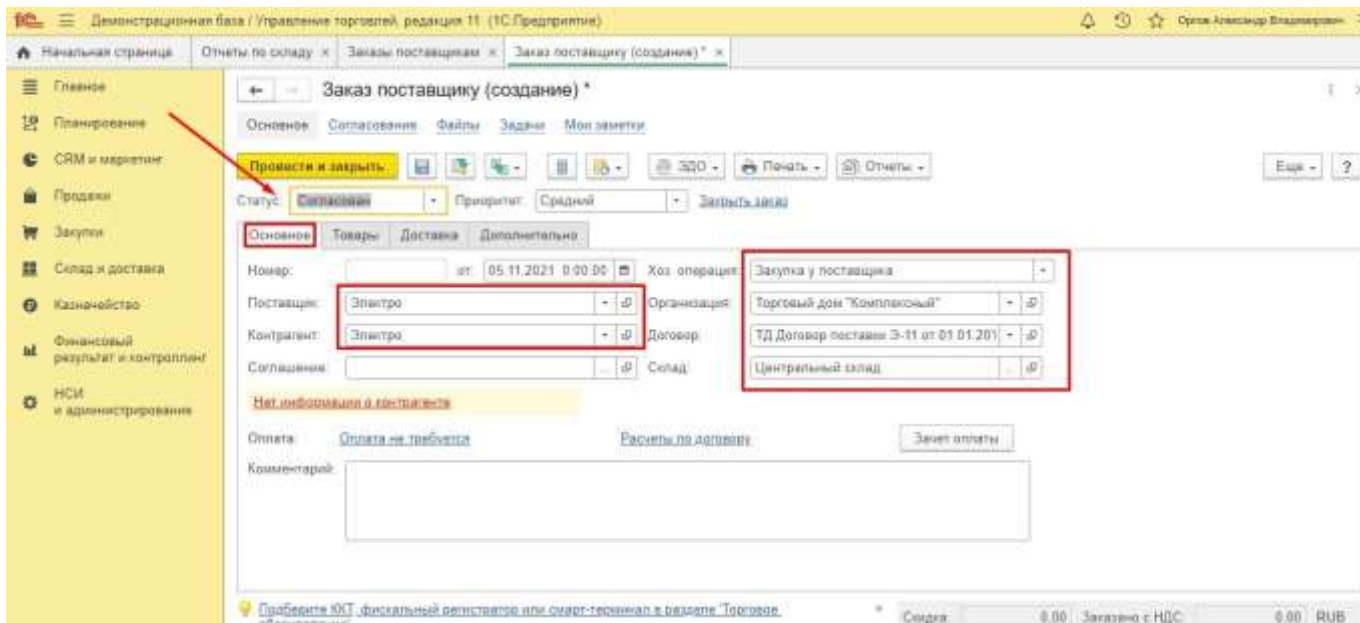
Для того, чтобы в программе создать новый заказ, необходимо нажать на кнопку «Создать». В выпадающем меню из предложенного списка: Новый, по плану, по потребностям, необходимо выбрать тип «Новый».



Создание нового заказа Поставщику

В открывшемся Окне, во вкладке «Основное» нам необходимо заполнить обязательные Поля (подсвечены красным цветом):

- Поставщик
- Контрагент
- Организация (наша)
- Склад (указываем Центральный)

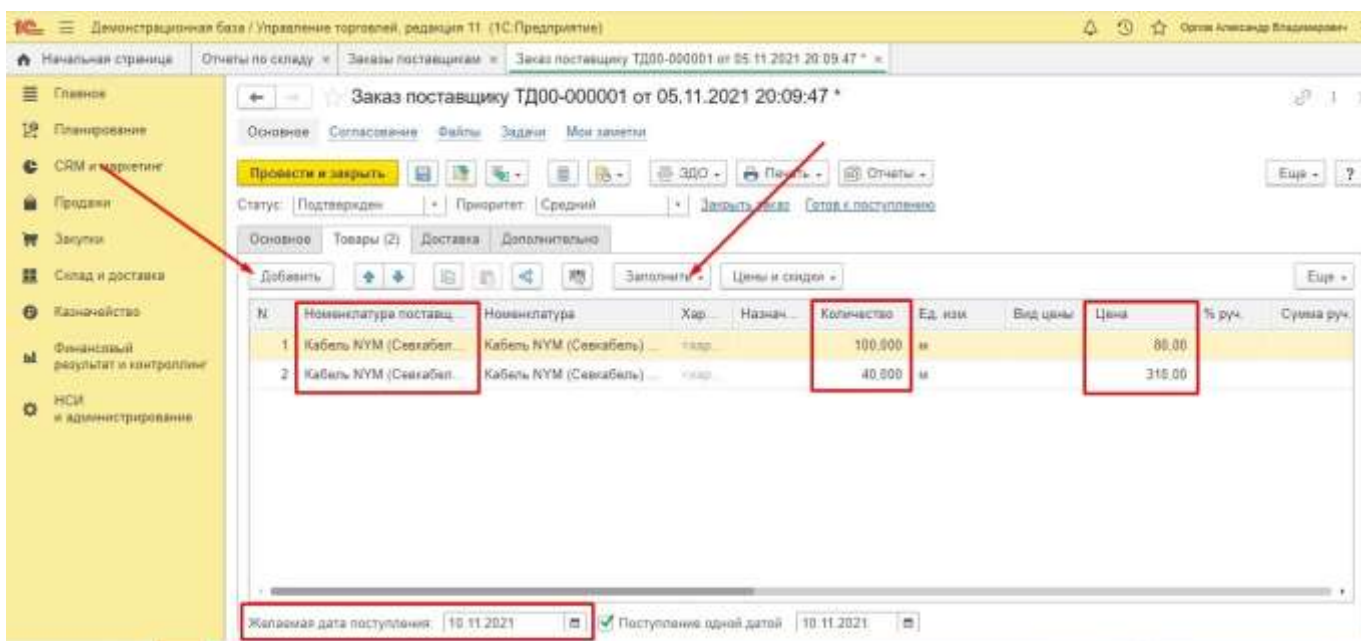


Заполняем Поля в Документе Заказ Поставщику

Дата документа устанавливается системой автоматически, на день формирования документа, номер документу будет присвоен системой после нажатия на кнопку «Провести и закрыть».

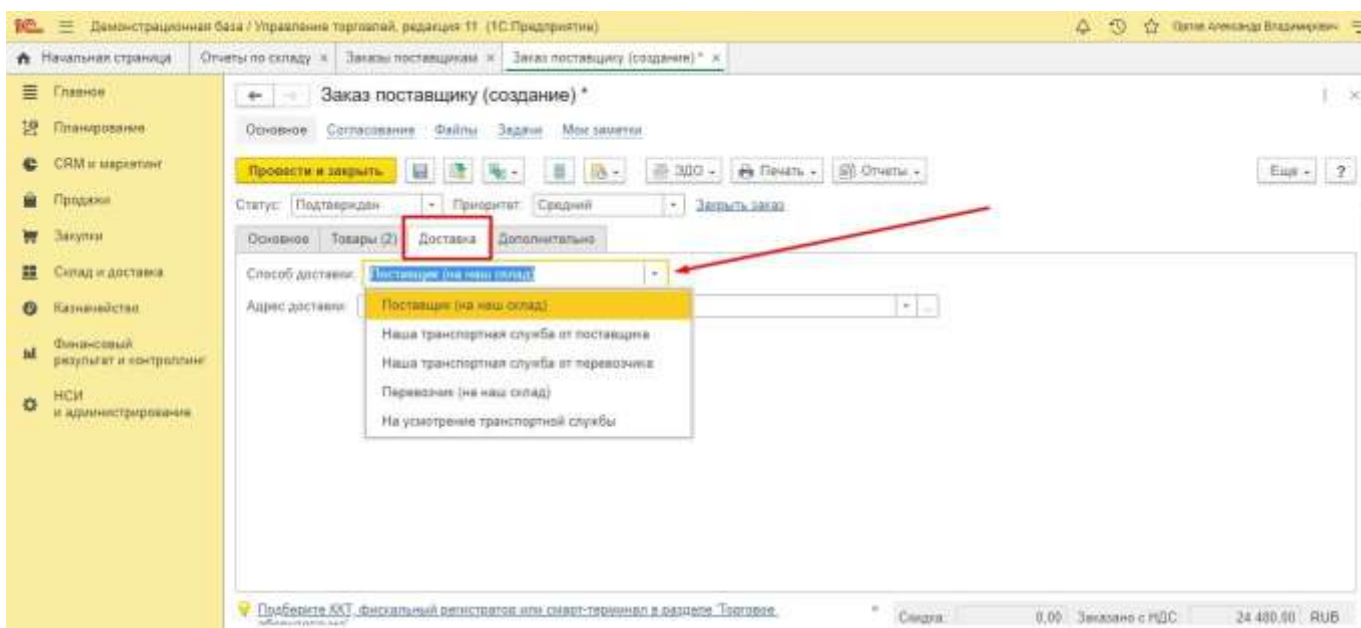
Очень важно также установить Статус заказа из предложенного списка: На Согласовании, Согласован, Подтвержден, Закрыт. В нашем случае необходимо выбрать Статус – Согласован.

После того как мы заполнили все необходимые поля, переходим во вкладку «Товары». В данной вкладке нам нужно добавить товар, указать количество товара, цену. Добавление товара возможно с помощью кнопки «Добавить» или с помощью кнопки Заполнить - Подобрать товары. Если нам известна дата поступления товара от Поставщика, мы также указываем Дату поступления товара в соответствующем поле.



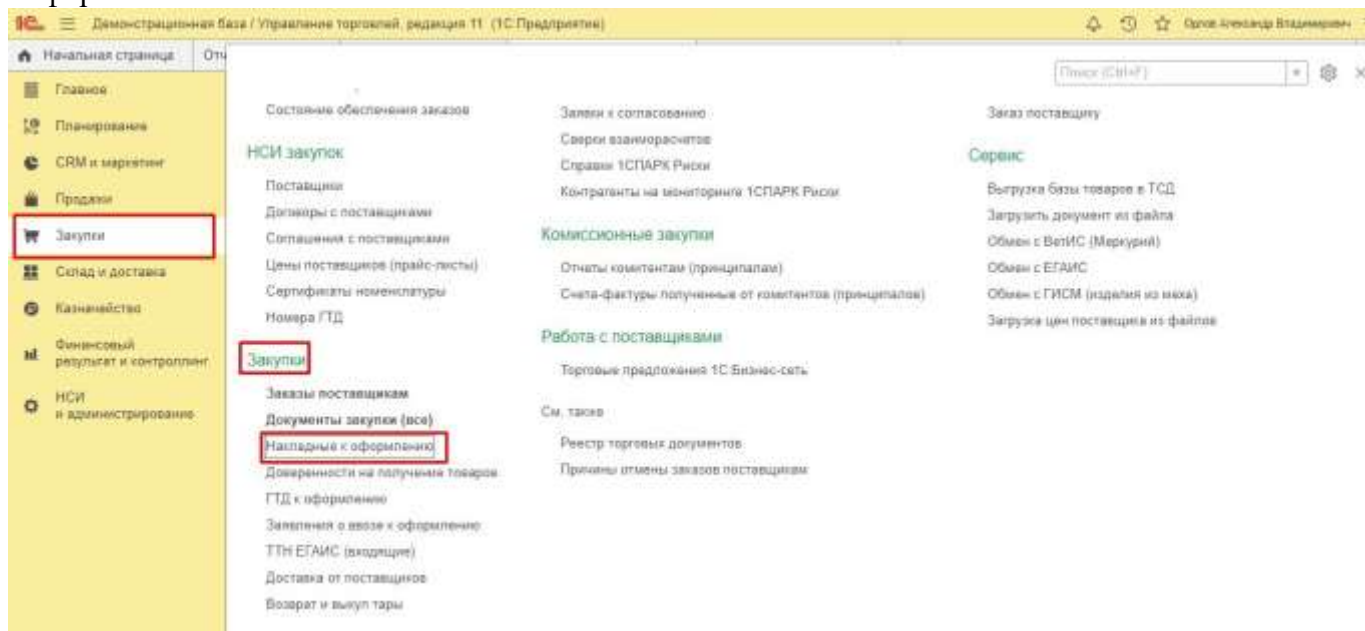
Заполняем поля во вкладке Товары

После заполнения вкладки Товары, переходим к заполнению вкладки - Доставка. В данной вкладке указываем, каким способом мы получаем товар - либо Поставщик осуществляет доставку на наш склад, либо на условиях самовывоза, после нажимаем на кнопку Провести и закрыть.



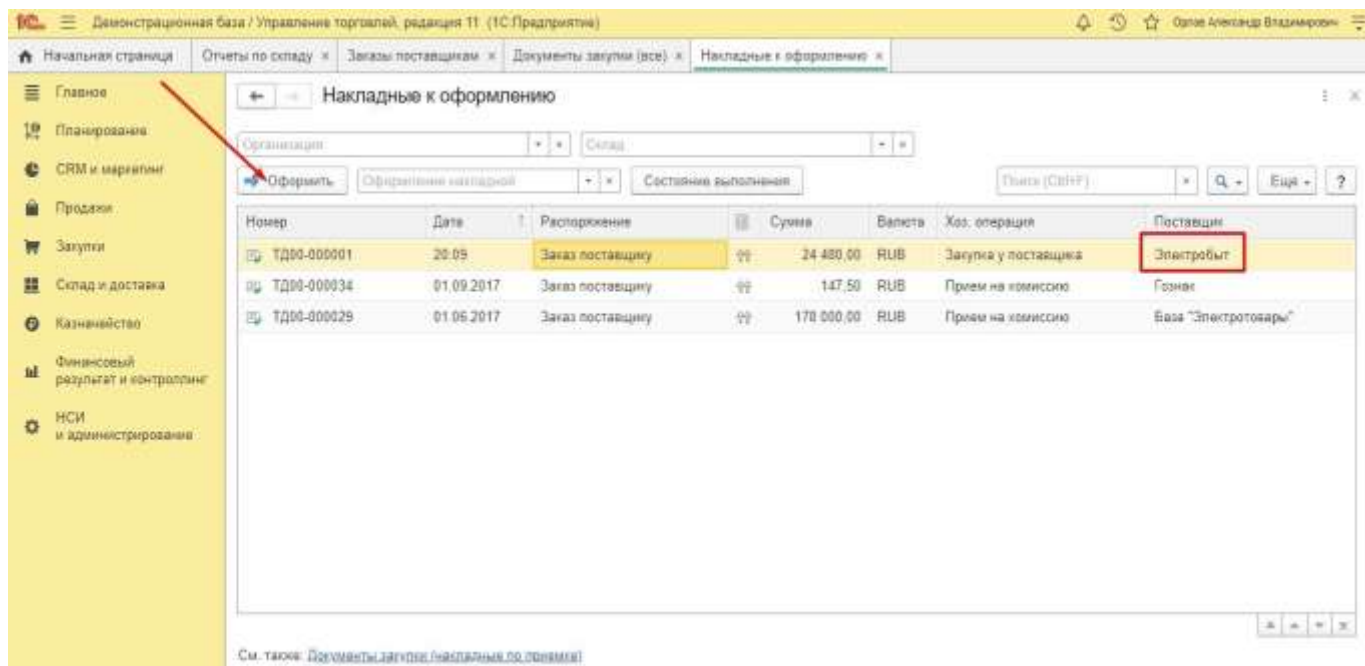
Заполняем вкладку Доставка

4. Создание документа Поступление Товара Чтобы создать и оформить документ Поступление Товара в системе, нам необходимо выбрать: Закупки - Закупки - Накладные к оформлению. В открывшемся окне Поставщика у которого мы закупаем Товар выбрать кнопку «Оформить».



Поступление товара

В появившемся окне выбираем Поставщика, у которого мы закупаем товар, и нажимаем на кнопку Оформить.



Создание Документа Приобретение товаров и услуг

Создается Документ «Приобретение товаров и услуг», все необходимые поля к заполнению создаются автоматически, на основе документа «Заказ Поставщику», в т.ч. сами товары.

Скриншот интерфейса программы «1С:Управление торговлей» в режиме «Приобретение товаров и услуг (создание)». Видно меню слева, панель инструментов и основные поля документа. Поле «Номер» выделено красным прямоугольником, и на него указывает красная стрелка из меню.

Документ Приобретение товаров и услуг

В заключении нам необходимо указать номер Товарной накладной и Счета-фактуры от Поставщика (№171). В поле Номер документа Приобретение товара и услуг – указываем полученный номер накладной от поставщика №171, сохраняем документ, нажимаем на кнопку Зарегистрировать Счет-фактуру в 1С. В появившемся окне в Поле - Номер указываем номер Счета-фактуры 1С.

Скриншот интерфейса программы «1С:Управление торговлей» в режиме «Приобретение товаров и услуг (создание)». В поле «Номер» теперь введено значение «171». Красная стрелка указывает на кнопку «Зарегистрировать счет-фактуру» в нижней части экрана.

Зарегистрировать счет-фактуру в 1С

Форма представления результата: формирование информационной базы в программе «1С:Управление торговлей»

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.3 Автоматизация рабочего места кассира**Практическое занятие №18. Расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор типов кассовых аппаратов.****Цель:**

Формирование умений расчета необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор аппаратов.

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Персональные компьютеры с выходом в интернет, контрольно – кассовая техника (автономные, пассивные активные кассы, фискальные регистраторы), методические указания для практических занятий.

Задание:

1. Найдите на кассе основные функциональные элементы укажите их назначения;
2. Перечислите контрольные функции ККМ и укажите, какими функциональным элементом обеспечивается их исполнение;
3. Применение автономных и пассивных ККМ даёт возможность;
4. Автоматизация рабочих мест кассира (компьютеризация учета товароведения) дает возможность;
5. Укажите расположение и особенности технического исполнения основных функциональных элементов автономных касс;
6. Укажите расположение и особенности технического исполнения основных функциональных элементов пассивных касс;
7. Укажите расположение и особенности технического исполнения основных функциональных элементов активных касс;
8. Дайте общую характеристику торговым предприятиям (формат, ассортиментный минимум, интенсивность покупательского потока), в которых применение.

Порядок выполнения работы:

1. Перечислите в таблице 1 контрольно-расчетные функции автономных, активных, пассивных кассовых аппаратов, определите, каким функциональным элементом исполняется каждая функция.

Таблица 1 – Контрольно-расчетные функции ККМ, их исполнение.

№п/п	Контрольно-расчетная функция ККМ	Исполняющий функциональный элемент
1		
2		

2. Найдите на образцах и укажите в таблице 2 месторасположение каждого функционального элемента автономной кассы.

Таблица 2 - Месторасположение функциональных элементов ККМ

№п/п	Функциональные элементы ККМ	Месторасположение
1		
2		

3. Определите преимущества и недостатки имеющихся образцов автономных, активных, пассивных кассовых аппаратов; укажите в таблице 3 формат торгового предприятия, рекомендуемый для их применения.

Таблица 3 – Преимущества и недостатки автономных, активных, пассивных кассовых аппаратов

№п/п	Преимущества	Недостатки
1		
2		

4. Дать характеристику торговых предприятий, в которых рекомендуется применять автономные, активные, пассивные кассовые аппараты.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно

Тема 2.4 Программа для учета товаров в розничной торговле

Практическое занятие №19-20. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Розница»

Цель занятия:

Формирование умений оформления приемки, отгрузки, перемещения товара, списания в режиме «онлайн».

Выполнив работу, вы будете уметь:

Уд 1 выбирать программы для автоматизации торговли

Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет

Уд 3 подбирать программы для автоматизации складского учета

Уд 4 выбирать платежные агрегаторы

Материальное обеспечение:

Персональные компьютеры с выходом в интернет, методические указания для практических занятий, программа «1С: Розница».

Задание:

1. Создать и запустить информационную базу.
2. Ввести основные сведения об организации.
3. Отообразить в программе хозяйственные операции приобретения и реализации товаров, расчетам с контрагентами.

1. Сведения о юридическом лице ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АЛЕКО"

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	2	3
Наименование		
1	Полное наименование	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АЛЕКО"
2	Сокращенное наименование	ООО "АЛЕКО"
3	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	2077446019011 20.05.2010
Адрес (место нахождения)		
4	Почтовый индекс	455037
5	Субъект Российской Федерации	ОБЛАСТЬ ЧЕЛЯБИНСКАЯ
6	Город (волость и т.п.)	ГОРОД МАГНИТОГОРСК
7	Улица (проспект, переулок и т.д.)	УЛИЦА ГРЯЗНОВА
8	Дом (владение и т.п.)	44/2
Сведения о регистрации		
9	Способ образования	Создание юридического лица
10	ОГРН	1027402234056
11	Дата регистрации	20.05.2010
Сведения о регистрирующем органе по месту нахождения юридического лица		
12	Наименование регистрирующего органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области
13	Адрес регистрирующего органа	455038, Челябинская обл., Магнитогорск г., Ленина пр-кт, дом 65
Сведения об учете в налоговом органе		
14	ИНН	7446005859
15	КПП	745601001
16	Дата постановки на учет	18.06.2010
17	Наименование налогового органа	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Челябинской области
Сведения о регистрации в качестве страхователя в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации		
18	Регистрационный номер	084037004372
19	Дата регистрации	25.06.2010
20	Наименование территориального органа Пенсионного фонда	Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в г.Магнитогорске Челябинской области

Сведения о регистрации в качестве страхователя в исполнительном органе Фонда социального страхования Российской Федерации		
21	Регистрационный номер	742200028974041
22	Дата регистрации	29.06.2010
23	Наименование территориального органа Пенсионного фонда	Филиал Челябинского регионального отделения Фонда социального страхования РФ по г.Магнитогорску
Сведения об уставном капитале (складочном капитале, уставном фонде, паевых взносах)		
24	Вид	Уставный капитал
25	Размер (в рублях)	100 000
Сведения о лице, имеющем право без доверенности действовать от имени юридического лица		
26	Фамилия имя отчество	Сидоров Александр Алексеевич
27	ИНН	744501028224
28	Должность	Директор
Сведения об учредителях (участниках) юридического лица		
29	Фамилия имя отчество	Малышев Дмитрий Валентинович
30	ИНН	744602053115
31	Номинальная стоимость доли (в рублях)	100 000
32	Размер доли (в процентах)	100
Сведения о видах экономической деятельности по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности		
Сведения об основном виде деятельности		
29	Код и наименование вида деятельности	46.9 Торговля оптовая неспециализированная

2. Справка об открытии расчетного счета ООО «АЛЕКО» в банке ОТДЕЛЕНИЕ № 8597 СБЕРБАНКА РОССИИ

Дата открытия счета	Наименование банка	Юридический адрес банка	Номер расчетного счета	БИК	Корреспондентский счет
20.06.10г.	ОТДЕЛЕНИЕ № 8597 СБЕРБАНКА РОССИИ Г. ЧЕЛЯБИНСК	454048, г.Челябинск, ул.Энтузиастов, 9а	40702810472 000007071	047501602	30101810700000 000602

3. Хозяйственные операции ООО «АЛЕКО» за январь текущего года

Раздел учета	Хозяйственные операции
Поступление товаров и услуг	<p>1. 10.01.2022г. поступили товары от ООО «Техника» по договору поставки № ДП/1 от 10.01.2022г. на основной склад:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Соковыжималка 50 шт. по 500 руб.; – Тостер 40 шт. по 600 руб.; – Кухонный комбайн 50 шт. по 1 000 руб.; – Миксер 40 шт. по 650 руб. <p>НДС включать в стоимость товара. Входящий номер счета-фактуры №1 и накладной № 15 от 10.01.2022г.</p> <p>2. 12.01.2022г. организация «АЛЕКО» оплатила поставщику ООО «Техника» по договору поставки № ДП/1 полностью через банк (номер</p>

	счета: любой, БИК: 044525823).
Реализация товаров и услуг	<p>1. 16.01.2022г. реализованы товары ООО «Гермес» по договору № 4 от 16.01.2022г. через основной склад:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Соковыжималка 40 шт. по 750 руб.; – Тостер 30 шт. по 850 руб. <p>НДС включать в стоимость. Выставить счет на оплату, выписать счет-фактуру №4. ООО «Гермес» оплатил за товары полностью через банк (номер счета: любой, БИК: 047501779)., по договору № 4, входящий номер платежного поручения № 6 от 15.01.2022г.</p> <p>2. 18.01.2022г. реализованы товары ООО «Норд» по договору № 5 от 12.01.2022г. через основной склад:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Кухонный комбайн 35 шт. по 1 200 руб.; – Миксер 30 шт. по 820 руб. <p>НДС включать в стоимость.</p>
Услуги сторонних организаций	<p>1. 21.01.2022г. от ООО «Транзит» получен счет-фактура № 25 и накладная №18 за транспортные услуги на сумму 21500 руб. (в том числе НДС 20%) на основании договора №13 от 09.01.2022г. Оплата через банк (номер счета: любой, БИК: 047501711).</p> <p>2. 25.01.2022г. от МП Трест «Водоканал» получен счет-фактура № 36 и накладная № 45 за потребленную воду: 282 м³ по 25,50 руб. (в том числе НДС20%) на основании договора № 25 от 10.01.2022г. Оплата через банк (номер счета: любой, БИК: 047516949). <i>Счета оплачены полностью</i></p>

Порядок выполнения задания:

В 1С:Розница оформление приемки, отгрузки и перемещения товаров осуществляется через следующие документы: поступление товаров, перемещение товаров, заказ покупателя и реализация товаров. Для каждого из этих процессов предусмотрен определенный порядок действий, включающий создание документов, заполнение необходимых полей и проведение операций.

Оформление приемки товара:

1. Поступление товаров:

В разделе "Закупки" выберите "Поступление (акты, накладные, УПД)" и создайте новый документ.

2. Заполнение шапки документа:

Укажите поставщика, магазин, склад и организацию.

3. Заполнение табличной части:

Введите список товаров, их количество, цену и другие необходимые данные.

4. Проведение и закрытие документа:

После заполнения всех данных проведите и закройте документ, чтобы отразить поступление в системе.

Оформление отгрузки товара:

1. Заказ покупателя:

Создайте и проведите документ "Заказ покупателя" для фиксации намерения продажи.

2. Задание кладовщику:

При необходимости, создайте задание кладовщику на сборку товара.

3. Реализация товаров:

После сборки товара, создайте и проведите документ "Реализация товаров" на основании заказа покупателя.

4. Продажа в РМК:

При продаже товара в розничном магазине, используйте документ "Заказ покупателя" при оформлении отгрузки в РМК.

Оформление перемещения товара:

1. Перемещение товаров:

В разделе "Склад" выберите "Перемещение товаров" и создайте новый документ.

2. Указание складов:

Заполните поля "Отправитель" и "Получатель", указав склады, между которыми происходит перемещение.

3. Заполнение табличной части:

Введите список перемещаемых товаров и их количество.

4. Проведение и закрытие документа:

Проведите и закройте документ, чтобы отразить перемещение в системе.

Дополнительные возможности:

Печать документов:

В 1С:Розница можно распечатать различные документы, такие как накладные, перемещения, заказы и т.д.

Анализ движения товаров:

Используйте отчеты "Ведомости по товарам на складах" и "Остатки и доступность товаров" для анализа движения товаров.

Форма представления результата:

Работа должна быть представлена в виде таблиц и ответов на вопросы.

Критерии оценки:

Результативность выполнения задания	Оценка индивидуальных достижений, балл
Задание выполнено полностью, без замечаний	Отлично
Задание выполнено полностью, но имеются несущественные замечания	Хорошо
Задание выполнено, но имеются существенные замечания повлекшие к неверному решению задания	Удовлетворительно
Задание не выполнено	Неудовлетворительно