Приложение 4

к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.08 Экономические информационные системы
(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки)

Финансы и кредит
(наименование образовательной программы)

Очная, очно-заочная
(форма обучения)

Год набора – 2026

Чебоксары

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00E49A235532F725E4778E40177F039EE7
Владелец: Ильина Любовь Николаевна
Действителен: с 08.05.2026 до 01.08.2027

Автор(ы)-составитель(и) РПД:

Тимофеева Светлана Владимировна, к.п.н., доцент кафедры экономики и менеджмента

Заведующий кафедрой:

Шигильчева Светлана Анатольевна, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и менеджмента

Рабочая программа дисциплины Б1.В.08 Экономические информационные системы одобрена на заседании кафедры экономики и менеджмента Чебоксарского филиала РАНХиГС

протокол № 6 от «28» января 2026 г.

Актуализирована в соответствии с приказом ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» от 29 мая 2026 г. № 02-1592 «Об актуализации рабочих программ дисциплин (модулей), практик, иных компонентов образовательных программ среднего профессионального образования и высшего образования» в части основной литературы в связи с прекращением с 01.07.2026 подписки на электронно-библиотечную систему «Юрайт»

протокол № 11 от «24» июня 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы 5
3. Содержание и структура дисциплины (модуля) 6
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания 10
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам 15
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине 45
7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля) 61
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет 64
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы 65

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.08 Экономические информационные системы обеспечивает формирование у обучающихся следующей профессиональной компетенции:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС *(при наличии)*	**Код компетенции**	**Наименование компетенции**	**Код индикатора достижения компетенций**	**Наименование индикатора достижения компетенций**	**Образовательный результат**
	ПКс ОС II - 6	Способен применять информационные технологии для решения прикладных финансово-экономических задач	ПКс ОС II - 6.1	Демонстрирует навыки использования информационных технологий для решения аналитических и управленческих задач	*ПКс ОС II - 6.1. З-1.* ***Знает*** источники данных для последующей оценки влияния рисков; *ПКс ОС II - 6.1. З-2.* ***Знает*** подходы к исследованию и методы исследования и проверки исходных данных для последующей оценки влияния рисков; *ПКс ОС II - 6.1. З-3.* ***Знает*** базовое программное обеспечение в области риск-ориентированного управления организацией, оценки влияния рисков на цели организации. *ПКс ОС II - 6.1. У-1.* ***Умеет*** формировать списки источников исходных данных; *ПКс ОС II - 6.1. У-2.* ***Умеет*** Обрабатывать и подготавливать исходные данные для последующей оценки

					влияния рисков на цели организации и бизнес-процессов (цели конкретных управленческих решений, выполнение требований регуляторов и заинтересованных сторон)

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

2,00 з.е., 72 ак. часа

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий по очной, очно-заочной ф/о: 41 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 32 ак. часа на практические занятия и 9 ак. часов на контактную работу на аттестацию в период промежуточной аттестации. 36 ак. часов на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.08 Экономические информационные системы реализуется на 3-м семестре 2 курса для студентов очной ф/о и на 4-м семестре 2 курса для студентов очно-заочной ф/о после изучения дисциплины:

- Экономическая информатика.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

3.1. Структура дисциплины (модуля)

Очная, очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов		Объем дисциплины, ак.час											Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		ВСЕГО	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий									Самостоятельная работа		
			Период теоретического обучения						Период промежуточной аттестации (сессия)					
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк	Контроль	СРкр	СРэк	СР
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ								
Тема 1.	Теоретические основы информационных систем. Предметно-ориентированные экономические информационные системы.	15	0	0	0	8	0	0	0	0		0	0	7	Опрос, практическое задание
Тема 2.	ERP-системы: структура, функции и	16	0	0	0	8	0	0	0	0		0	0	8	Опрос, тестирование, проектная работа

	преимущества. Финансовая модель предприятия.													
Тема 3.	Управление закупками и продажами. Управление расчетами с поставщиками и заказчиками.	16	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	8	Опрос, практическое задание
Тема 4.	Концепция аналитических измерений в ERP-системе. Формирование аналитической отчетности.	16	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	8	Опрос, контрольное задание
Промежуточная аттестация		9	0	0	0	0	0	0	0	9	0	0	0	Зачет с оценкой
Итого		72	0	0	0	32	0	0	0	9	0	0	31	

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий
СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.
СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.
СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы информационных систем. Предметно-ориентированные экономические информационные системы. ПКс ОС II - 6.1.

Экономические информационные системы (ЭИС): понятие, классификация, принципы построения. Информационное обеспечение ЭИС. Программное и математическое обеспечение ЭИС. Организационное и правовое обеспечение ЭИС. Основные информационные технологии, используемыми в ЭИС. Процессный подход к описанию обработки информации в ЭИС. Жизненный цикл ЭИС: основные этапы. Экономическая эффективность ЭИС. Обеспечение безопасности ЭИС. Тенденции развития ЭИС.

Тема 2. ERP-системы: структура, функции и преимущества. Финансовая модель предприятия. ПКс ОС II - 6.1.

Стандарты MRP, MRP II, ERP. Общая характеристика ERP-системы: структура, функции, преимущества. Обзор используемых технологий и архитектура ERP-системы. Примеры западных и российских ERP-систем.

Основы работы пользователя в системе. Основные единицы хранения учетной информации и принципы работы с ними; возможные варианты ввода данных в систему – понятие журнала операций, документа, периодического задания; инструменты работы с данными: фильтры, отбор, сортировка. Получение основных отчетов.

Принципы ведения учета в системе. Базовые элементы информационной системы управления финансами. Основные инструменты поиска и просмотра учтенных данных.

Компьютерный практикум.

Тема 3. Управление закупками и продажами. Управление расчетами с поставщиками и заказчиками. ПКс ОС II - 6.1.

Событийные цепочки процессов закупки и продажи. Автоматизация процессов закупки и продажи в системе. Формирование и обработка потребности в закупках.

Управление кредиторской и дебиторской задолженностью в системе. Управление платежами.

Исправление ошибок, допущенных при регистрации хозяйственных операций.

Компьютерный практикум.

Тема 4. Концепция аналитических измерений в ERP-системе. Формирование аналитической отчетности. ПКс ОС II - 6.1.

Понятие аналитического измерения, функции измерений и значение измерений для бизнес-анализа в ERP-системах. Настройка измерений. Использование измерений в процессе учета. Бюджеты: виды бюджетов, создание бюджетов в системе. Получение финансовых и аналитических отчетов в системе. Анализ отклонений. Сводные таблицы MS Excel – основной инструмент анализа многомерных данных, выгружаемых из ERP системы.

Компьютерный практикум.

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.08 Экономические информационные системы входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляют фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых

каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного

нескольких вариантов предложенных		2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).	столбца верно сопоставлены с позициями другого)
Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135).	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	1.Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа

		ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2.Продумать логику и полноту ответа. 3.Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4.В случае расчетной задачи, записать решение и ответ	Ответ считается верным: 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3.Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	**Традиционная система**	**Бинарная система**	**ECTS**	
			Для традиционной системы	**Для бинарной системы**
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно	Не зачтено	F	F/Failed

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам

5.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.08 Экономические информационные системы используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

опрос, контрольное задание, тестирование, проектная работа.

5.2. Типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся (вне контрольных точек):

Тема 1. Теоретические основы информационных систем. Предметно-ориентированные экономические информационные системы.

ПКс ОС II - 6.1.

Вопросы для опроса:

№ п.п.	Содержание вопроса
1.	Экономические информационные системы (ЭИС): понятие, классификация, принципы построения
2.	Информационное обеспечение ЭИС
3.	Программное и математическое обеспечение ЭИС
4.	Организационное и правовое обеспечение ЭИС
5.	Основные информационные технологии, используемыми в ЭИС
6.	Процессный подход к описанию обработки информации в ЭИС
7.	Жизненный цикл ЭИС: основные этапы
8.	Экономическая эффективность ЭИС
9.	Обеспечение безопасности ЭИС
10.	Тенденции развития ЭИС

Практические задания:

Задание 1. Найти информацию, характеризующую назначение и область применения заданного вида информационных систем.

Задание 2. Определить, к какому классу относится заданный вид информационных систем, ответив на вопросы:

a) по характеру использования информации – это система…(управляющая)…

b) по характеру обработки данных – это система…(информационно – поисковые)…

c) по сфере применения – это система…(ИС организационного управления)….

d) по способу организации – это система…(распределенные)…

e) по уровню и масштабу решаемых задач – это система…(корпоративная)..

Задание 3. Найти описание нескольких (не менее двух) современных информационных систем, относящихся к заданному виду (т.е. привести примеры данного типа ИС)

Задание 4. Составить таблицу общностей и отличий между информационными системами. Указать на их индивидуальные особенности, различающиеся количественные и качественные характеристики. Указать на характеристики и свойства, которые являются общими для всех рассматриваемых ИС.

Варианты индивидуальных заданий

1. Корпоративные информационные системы (КИС).
2. Системы автоматизации бизнес-процессов (САБП).
3. Геоинформационные системы (ГИС).
4. Системы хранения информации
5. Системы электронного документооборота (СЭДО).
6. Системы управления корпоративным контентом.
7. Системы планирования ресурсов предприятия.
8. Системы управления взаимоотношениями с клиентами.
9. Системы управления веб-контентом.
10. Интеллектуальные информационные системы.
11. Системы поддержки принятия решений.
12. Информационно-управляющие системы.
13. Информационно-вычислительные системы.
14. Информационно-справочные системы.
15. Обучающие системы.
16. Поисковые системы.
17. Системы автоматизированного проектирования (САПР)
18. Фактографические системы
19. ИС оперативного уровня
20. ИС специалистов
21. Стратегические ИС
22. Советующие ИС.
23. Системы на основе архитектуры «файл - сервер»
24. Системы на основе архитектуры «клиент - сервер»
25. Бухгалтерские ИС.

Тема 2. ERP-системы: структура, функции и преимущества. Финансовая модель предприятия. ПКс ОС II - 6.1

Вопросы для опроса:

№ п.п.	Содержание вопроса
1.	Стандарт MRP
2.	Стандарт MRP II
3.	Стандарт ERP
4.	Структура ERP-системы
5.	Функции ERP-системы
6.	Преимущества ERP-системы
7.	Обзор используемых технологий
8.	Архитектура ERP-системы
9.	Примеры российских ERP-систем
10.	Примеры западных ERP-систем
11.	Поиск информации в ERP-системе
12.	Основные единицы хранения учетной информации и принципы работы с ними; возможные варианты ввода данных в систему – понятие журнала операций, документа, периодического задания
13.	Инструменты работы с данными: фильтры, отбор, сортировка
14.	Получение основных отчетов
15.	Принципы ведения учета в системе
16.	Базовые элементы информационной системы управления финансами
17.	Основные инструменты поиска и просмотра учтенных данных

Тестовые задания:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается один или несколько предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один или несколько верный(ых) ответ(ов).

Записать только букву(ы) выбранного(ых) варианта(ов) ответа(ов).

Отметьте элементы информационной системы управления

a. модель управления информационными потоками на предприятии

b. подразделения предприятия

c. аппаратно-техническая база и средства коммуникаций

d. литература

e. набор программных продуктов

f. регламент использования и развития программных продуктов

g. пользователи программных продуктов

h. офисная мебель

Отметьте уровни трехслойной архитектуры информационной системы.

a. уровень приложений

b. сетевой уровень

c. уровень презентаций

d. уровень баз данных

Какие АСУ предприятием предназначены для регулирования поставки комплектующих в производственный процесс путем контроля запасов на складе и самой технологии производства:

a. MRP — системы

b. MRP II — системы

c. ERP — системы

d. ERP II — системы

Какие АСУ предприятием предназначены для управления производственными ресурсами по всему циклу, начиная от закупки сырья и заканчивая отгрузкой товара потребителю:

a. MRP — системы

b. MRP II — системы

c. ERP — системы

d. ERP II — системы

Какие АСУ предприятием ориентированы на работу с финансовой информацией для решения задач управления большими корпорациями с территориально распределенными ресурсами:

a. MRP — системы

b. MRP II — системы

c. ERP — системы

d. ERP II — системы

Какие АСУ предприятием обеспечивают сотрудничество с другими корпорациями в рамках общих интересов:

a. MRP — системы

b. MRP II — системы

c. ERP — системы

d. ERP II — системы

Что такое ERP-система?

a. Система формирования отчетов

b. Система интегрирования данных

c. Набор интегрированных приложений

d. Система электронного документооборота

e. Система планирования ресурсов предприятия

f. Методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия

ERP – система, это система, поддерживающая

a. Управление всеми ресурсами предприятия в рамках выполнения его основных функций

b. Управление всеми ресурсами предприятия в рамках выполнения его общих функций

c. Управление всеми ресурсами предприятия в рамках выполнения его специфических функций

Каково предназначение ERP-систем (роль)?

a. автоматизирует процедуры, образующие бизнес-процессы

b. заменяет старые разрозненные компьютерные системы

c. служит средой разработки приложений

d. строит единую систему, обслуживающую все запросы сотрудников различных отделов

e. анализирует производительность персонала

Что является ключевым термином для аббревиатуры ERP?

a. Enterprise

b. Resource

c. Planning

Стандарты MRP предназначены для
a. Управления производственным предприятием
b. Управления персоналом
c. Управления финансами

Перечислите основные этапы проекта внедрения ERP-системы.
a. организация проекта
b. реализация
c. составление отчетов
d. разработка концептуального проекта
e. запуск и поддержка
f. создание приложений
g. завершающая подготовка

Как называется методология внедрения ERP-систем:
a. PMI
b. AIM
c. ASAP
d. Sure Step

Что не является критерием выбора ERP-систем?
a. Потребности и возможности предприятия
b. Масштабируемость системы
c. Открытость системы
d. Гибкость системы
e. Интегрируемость системы
f. Стоимость системы
g. Возможность модификации, под потребности предприятия
h. Нет верного ответа

Каковы проблемы при внедрении западных ERP-систем?
a. Отсутствие готовности предприятия к внедрению
b. Некачественное управление проектом внедрения
c. Выявившаяся в процессе внедрения нехватка средств
d. Отсутствие большей части нужной функциональности

Что входит в стоимость ERP-системы?
a. стоимость лицензий и система ценообразование в лицензионной политике

b. оценка затрат на внедрение
c. TCO

Отметьте характеристики ERP-системы
a. интегрируют большинство бизнес-процессов
b. обслуживают электронную доставку документов
c. обрабатывают большую часть деловых операций предприятия
d. используют БД всего предприятия
e. обеспечивают доступ к архивным документам
f. обеспечивают доступ к данным в режиме реального времени

Что понимается под масштабируемостью технологической платформы ERP-системы?
a. Количество одновременно работающих пользователей ERP системы
b. сервис-ориентированная архитектура
c. трех- или многоуровневая архитектура
d. мощность сервера
e. стоимость систем

Какие бывают ERP-системы по классификации?
a. Легкие
b. Прозрачные
c. Тяжелые
d. Средние
e. Сложносоставные

Каковы цели этапа внедрения ERP-системы Запуск и поддержка?
a. Выявление и устранение ошибок при «живой» эксплуатации
b. Анализ бизнес-процессов
c. Настройка модели системе
d. Анализ процесса внедрения проекта
e. Утверждение результатов внедрения

Назовите очередность этапов жизненного цикла ERP-систем
a. Приобретение
b. Выбор
c. Эксплуатация
d. Замена на новую систему
e. Улучшение

f. Внедрение

Какие коэффициенты применяются для расчета эффективности внедрения ERP-системы?

a. Анализ эффективности затрат

b. Стоимость обучения пользователей

c. Показатель возврата инвестиций (ROI)

d. Совокупная стоимость владения (TCO)

Каковы преимущества внедрения ERP-системы на предприятии?

a. Интегрирование различных видов деятельности фирмы

b. Возможность организационной стандартизации

c. Устранение информационной асимметрии

d. Возможность автономной работы подразделений

e. Доступ к информации в реальном времени

f. Возможность взаимодействия и сотрудничества внутри организации

g. Дублирование информации

Что такое аренда системы ERP-системы?

a. Предоставление услуг по аренде приложений

b. Провайдер предоставляет дистрибутив ПО

c. Провайдер приложений устанавливает программы на своих серверах и обеспечивает доступ к ним клиента

Отметьте отечественные ERP-системы.

a. SAP R/3

b. Парус

c. Галактика

d. Axapta

e. 1C

Отметьте западные ERP-системы

a. Галактика

b. SAP R/3

c. 1C

d. Axapta

e. Oracle

Отметьте принципиальные возможности ERP-системы

a. Управление
b. Анализ
c. Объединение
d. Учет
e. Распределение
f. Планирование

Какой компании принадлежит наибольшая доля рынка?
a. SAP
b. 1C
c. Oracle
d. Microsoft

Проектная работа:

Проект «Внедрение ERP-системы на предприятии»

Цель работы – научиться проводить анализ ИТ-инфраструктуры компании, разрабатывать рекомендации по ее совершенствованию на основе внедрения системы класса ERP.

Задание

Работа выполняется на основе глубокого изучения литературы и фактического состояния учета по исследуемому вопросу.

Методические рекомендации

Структура работы должна быть следующая:

Введение

I. Анализ объекта исследования

II. Описание проблем, существующих в организации и связанных с управлением ресурсами

III. Выбор ИСУП для автоматизации деятельности предприятия

IV. Внедрение ИСУП, реорганизация деятельности компании

Заключение.

Объем работы составляет 30 – 40 страниц печатного текста.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, дается общая оценка современного состояния решаемой проблемы, формируется цель работы, ее основные задачи. Объем введения не должен превышать 2—3 страницы.

В первом разделе раскрываются общие сведения об организации, описывается существующая система управления (оргструктура).

Во втором разделе проводится анализ основных бизнес-процессов

компании, составляется модель «как есть», делается вывод о необходимости внедрения ИСУП.

В третьем разделе проводится обоснование выбора внедряемой в компании системы, приводится краткое описание ее функциональныхвозможностей.

В четвертом разделе проектируется модель «как должно быть» - после внедрения ИСУП на предприятии. Приводится описание результатов внедрения, а также полученных в результате этого основных преимуществ.

Делается вывод о практической необходимости ИСУП в компанию. Заключение должно содержать общую характеристику решения поставленной задачи и выводы. Объем заключения не должен превышать 2—3 страниц.

В список литературы включают источники, изученные при написании работы. В приложения при необходимости следует включить вспомогательный материал, необходимый для более полного раскрытия темы.

Приложения должны быть пронумерованы и иметь названия.

Оценка эффективности проекта по внедрению ERP-системы»

Цель работы – изучить основные экономические показатели и методики, используемые для оценки экономического эффекта от внедрения системы класса ERP.

Задание 1

Для совершенствования функциональных возможностей своей ERPсистемы ООО «Газпром трансгаз» внедрила программный модуль SAPHCMTalentManagement, ориентированный на более эффективное управление персоналом.

Исходные данные проекта по внедрению решения:

Доходы от реализации (в рублях)

Статья доходов проекта	В месяц
Совершенствование процесса оценки должностей	120000
Сокращение затрат на поиск и подбор квалифицированных кадров	70 000
Итого	190 000

Текущие затраты проекта (в рублях)

Статья затрат	В месяц
Затраты на содержание и обслуживание модуля	27 430
Затраты на техническое обслуживание модуля	5000
Итого	32 430

Инвестиционные затраты (в рублях)

Наименование показателя	Сумма
Стоимость приобретения модуля HCMTM	600 000
Стоимость внедрения модуля HCMTM	62 500
Итого	662 500

В качестве коэффициента дисконтирования берется рентабельность активов ООО «Газпром трансгаз», которая равна 20% годовых и, соответственно, 1,67 % в месяц.

Определить: основные технико-экономические показатели проекта по внедрению системы SAPHCMTalentManagement(дисконтированный срок окупаемости, доходы за год, текущие затраты за год, чистый дисконтированный доход); построить график окупаемости проекта и сделать выводы относительно его рентабельности и экономической целесообразности.

Задание 2

Для совершенствования своих бизнес-процессов транспортная компания ООО «Траско» внедрила в свою деятельность систему 1С:TMS Логистика. Управление перевозками.

Исходные данные проекта по внедрению решения:

Показатели проекта	Значение
Доходы от реализации проекта за месяц, руб.	99160
Текущие затраты за месяц, руб.	62500
Инвестиционные затраты, руб.	226640

В качестве коэффициента дисконтирования берется рентабельность активов ООО «Траско», которая равна15% годовых и, соответственно, 1,25 % в месяц.

Определить: основные технико-экономические показатели проекта по внедрению системы 1С:TMS Логистика. Управление перевозками(дисконтированный срок окупаемости, доходы за год, текущие затраты за год, чистый дисконтированный доход); построить график окупаемости проекта и сделать выводы относительно его рентабельности и экономической целесообразности.

Тема 3. Управление закупками и продажами. Управление расчетами с поставщиками и заказчиками. ПКс ОС II - 6.1

Вопросы для опроса:

№ п.п.	Содержание вопроса
1.	Назовите основные возможности конфигурации «1С:Управление торговлей».
2.	Для каких предприятий может быть использована конфигурация «1С:Управление торговлей».
3.	Назовите подсистемы конфигурации «Управление торговлей».
4.	Дайте характеристику подсистемы «Складской учет».
5.	Кто из специалистов может быть пользователем конфигурации «Управление торговлей»?
6.	Назовите последовательность действий по созданию информационной базы на основании шаблона Демо
7.	Как сформировать список пользователей конфигурации?
8.	Какими правами может обладать пользователи: Администратор, Бухгалтер, Менеджер отдела закупок и продаж?
9.	Какие установки используются на вкладке Прочие при формировании списка пользователей?
10.	Как внести изменения в права пользователя системы?

Практическое задание:

Ввод начальной информации в 1С: Управление Торговлей 11

Задание 1. Произведите первоначальную настройку программы используя информацию теоретической части.

Задание 2. Создание новой организации.

Задание 3. Заполнение справочника Номенклатура.

Задание 4. Заполните Группы видов номенклатуры товарами, используя информацию таблицы (выделить группу в правой части окна и слева с помощью команды подменю Создать, заполнить реквизиты товара по каждой позиции).

Задание 5. Ввод остатков товаров в 1С: Управление Торговлей 11

Методические рекомендации

Настройка параметров 1С: Управление торговлей 11

Работа с любой программой фирмы 1С, в частности, с системой «1С: Управление торговлей 11.2», начинается с ее настройки.

При первом запуске системы возможно будет запущен Помощник первоначальной настройки параметров программы. Вернуться к этому Помощнику всегда можно в разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование». В группе «Сервис» есть команда «Начальное заполнение». В данном окне присутствует гиперссылка «Помощник заполнения настроек и справочников». Данным помощником достаточно удобно пользоваться при первой настройке параметров. Можно пройти по всем пунктам ¾ с 1-го до 4-го, и, расставляя флажки, произвести настройку программы 1С Управление торговлей 11.2 под свои потребности. Если же параметры Вашей системы уже настроены, вы работаете в программе некоторое время, и Вам потребовалось включить какой-то отдельный функционал, возможно гораздо более удобным будет обратиться к соответствующему разделу настроек непосредственно из Меню, что мы сейчас и сделаем.

Общие настройки 1С Управление торговлей 11.2

Переходим в раздел «Нормативно-справочной информация и администрирование», и в группе «Настройка параметров системы» по команде «Общие настройки» нам открывается окно общих настроек. Здесь, в поле «Заголовок программы», введем заголовок нашей информационной базы – в моем случае, это «Основы работы с управлением торговлей». Данный заголовок отражается в верхнем левом углу заголовка основного окна программы 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11). Если Вы используете в своей работе несколько информационных баз, для быстрой идентификации той базы, с которой вы работаете в данный момент, эта опция может быть достаточно полезной и удобной.

Раздел «Предприятие». Настройка параметров организации и валютного учета 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

Далее в разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» переходим в группе «Настройка параметров системы» по команде «Предприятие». Здесь у нас есть две группы команд – это «Организации» и «Валюты».

Раздел «Номенклатура». Настройка единиц измерения, характеристик номенклатуры, серий и качества товара в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

Раздел «Органайзер». Настройка электронной почты, заметок, напоминаний и бизнес-процессов в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

Начнем мы с группы команды «Организации».

Первое, что можно сделать, это установить рабочий график. Сейчас установлен график «пятидневка». Вы же можете по команде «Создать» вызвать окно «Создание нового графика», если у вас его нет; ввести его название; указать рабочие дни; поставить галочку «Учитывать праздники», если вам необходимо это учитывать. И записать такой график работы.

Стоит отметить, что этот график будет использоваться в качестве основного для работы системы 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11). В дальнейшем, если у вас будут склады, и для этих складов необходимо использоваться отличные графики работы, то аналогичным образом создадите рабочие графики для своих складов, и в настройках параметров складов уже будете указывать те графики, по которым они работают.

Здесь же, в данных настройки, поставим флаг «Учет по нескольким организациям». Данная опция достаточно часто используется, поскольку часто компании состоят из нескольких юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и так далее.

Установим флаг «Передача товаров между организациями». Это так называемая система интеркампании. После установки такого флага система 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) будет учитывать необходимость оформления передачи товаров от одной организации к другой, и будет включена возможность оформлять такие документы передачи.

Спустимся чуть ниже и установим флаги «Контролировать остатки товаров организации», «Контролировать товары организации при отмене переходов» и «Контролировать дополнительно остатки товаров на конец дня оформляемого документа». Данные опции позволят нам осуществлять контроль наличия товаров на складе и не позволят продавать товары в минус.

Перейдем в группу команд «Валюты»

В группе настроек «Валюты» установим здесь флаг «Несколько валют». После установки данного флага можно перейти к списку валют, используемых в системе, и при необходимости подобрать из классификатора интересующую нас валюту.

Следующее, что можно сделать, это загрузить курсы валют. По соответствующей команде вызывается окно «Загрузка курсов валют», указываются даты, с какой по какую необходимо загрузить курсы, и по команде «Загрузить» происходить связь с сервисом «Росбизнесконсалтинга», с которого загружаются данные курсы валют.

Установим валюту регламентированного учета - рубли, а валюту

управленческого учета установим - доллары. Данные настройки нам понадобятся для того, чтобы посмотреть, как управленческий учет ведется в валюте, отличной от регламентированного учета.

Перейдем к настройкам параметров номенклатуры. Для этого в разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» в группе «Настройки параметров системы» перейдем к команде «Номенклатура».

Здесь настройки сгруппированы по нескольким группам, и начнем мы с группы «Разрезы учета».

Установим флаг «Множество видов номенклатуры». Мы будем использовать в своем учете номенклатуру отличную только от товаров и услуг, например, работы.

Также установим галочку «Наборы номенклатуры при продаже». Данная возможность позволяет учитывать на складах отдельно комплектующие и при продаже продавать уже комплекты, состоящие из данных комплектующих, при этом на складе не учитываются сами комплекты.

Установим флаг «Характеристики номенклатуры». Посмотрим, как в системе «1С: Управление торговлей» ведется учет по характеристикам. Установим флаг «Упаковки номенклатуры». Данная опция дает возможность указывать в документах и учитывать номенклатуру в различных единицах хранения, находящуюся в различных упаковках.

Перейдем в группу команд «Настройки создания». Здесь установим два флага. Это ¾ «Контроль уникальности рабочего наименования номенклатуры и характеристик» и «Контроль уникальности номенклатуры и характеристик по сочетанию значений реквизитов». Данная опция позволит включить нам механизм контроля, дабы избежать создание дублей, задваивания номенклатурных позиций в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11).

Перейдем в группу настроек «Дополнительная информация» и установим флаг «Номенклатура поставщиков». После установки данного флага в системе 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) появляется возможность учитывать информацию о номенклатуре поставщиков, например, загружаемых их прайс-листы, и сопоставлять данные поставщиков с нашей номенклатурой.

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» перейдем к настройке параметров программы 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) по команде «Органайзер».

Установим флаги «Почтовый клиент», «Звонки, SMS, встречи и запланированные взаимодействия», «Признаки «Рассмотрено» и «На контроле».

В группе «Заметки, напоминания, бизнес-процессы» установим флаги «Заметки», «Напоминания», «Бизнес-процессы и задачи». Данные флаги позволят нам отражать в системе 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) различные события, не имеющие финансового выражения, но относящиеся к регистрации фактов взаимодействия с нашими клиентами.

Перейдем к настройке функциональности программы, связанной с учетной работой.

Настройка раздела «CRM и маркетинг» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

Для начала перейдем в раздел «Нормативно-справочная информация и администрирование». В группе «Настройка разделов» нас будет интересовать раздел «CRM и маркетинг».

Все настройки в данном разделе объединены в две группы ¾ «Настройка CRM» и «Маркетинг.

Откроем первую из них и установим флаг «Независимо вести партнеров и контрагентов». После данной настройки станет возможно отдельно учитывать своих бизнес-партнеров, отдельно учитывать юридические лица, с которыми мы работаем в рамках взаимодействия с нашими партнерами.

Установим флаг «Бизнес-регионы» и выберем карту «Карта – Регионы России и города». Данная опция позволит нам проводить географический анализ продаж по регионам России и городам.

Установим флаги «Сделки с клиентами» и «Управление сделками». Посмотрим, как работает в системе «1С: Управление торговлей 11.2» механизм управления сделками.

Установим флаг «Фиксировать первичный спрос». Данная опция позволит нам отражать в системе те потребности клиентов, с которыми они обращаются к нам, и в дальнейшем анализировать причины удовлетворения/неудовлетворения данных потребностей.

Установим флаг «Роли контактных лиц» и «Роли участников сделок и проектов». Данная опция позволит нам регистрировать информацию о тех лицах, с которыми мы взаимодействуем в рамках своей деятельности, и таким образом собирать информацию по окружению сделок.

Далее перейдем в группу команд настройки «Маркетинг».

Первое, что мы здесь установим, это флаг использовать «Несколько видов цен». Достаточно часто используемая опция, после которой в системе можно зарегистрировать произвольное количество цен, и уже, в зависимости от условий, назначать определенные цены при продаже своим клиентам.

Установим флаги «Ручные скидки в продажах» и «Ручные скидки в закупках», и также «Автоматические скидки в продажах». В дальнейшем

посмотрим, как настраиваются автоматические скидки в «1С: Управление торговлей 11.2» и как они назначаются клиентам.

Также нам потребуется установить флаги «Маркетинговые мероприятия» и «Фиксировать первичный интерес».

Настройка раздела «Продажи» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» переходим к настройке раздела «Продажи». Здесь все настройки также сгруппированы по нескольким разделам.

Начнем с настройки группы «Оптовые продажи». Первое, что мы выберем, это – использование «Типовых и индивидуальных соглашений» при работе с клиентами. Данная опция позволяет настраивать в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) типовые и индивидуальные соглашения с клиентом, указывать в них основные условия работы с нашими клиентами, и в дальнейшем уже менеджеры оформляя первичные документы с клиентами, будут действовать в рамках данных типовых или индивидуальных соглашений.

Также нам здесь понадобятся флаги «Заказы клиентов» и «Заявки на возврат».

«Заказы клиентов» мы будем использовать в качестве «Заказа со склада и под заказ».

Есть три варианта использования заказа клиента. Первый – «Заказ, как счет», заказ будет использоваться в качестве оформления счета на оплату, и никаких дальнейших действий производить не будет.

Использование «Заказа только со склада» позволяет резервировать товар в случае его наличия на складе.

И третья опция, которую выбрали мы, «Заказ со склада и под заказ», позволяет резервировать не только имеющиеся в наличии товар на складах, но и на основании потребности товара, которого нет в данный момент на складе; формировать сводные групповые заявки поставщикам на закупку товара.

Спустимся чуть ниже в настройках и установим флаги «Не закрывать частично отгруженные заказы и заявки» и «Не закрывать частично оплаченные заказы и заявки». Также нам потребуется регистрировать «Причины отмены заказов клиентов», для того, чтобы проанализировать в дальнейшем такие причины отказов.

Установим флаг «Счета на оплату». Помимо заказов клиентов будем в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) еще дополнительно оформлять счета на оплату, если такая потребность возникнет.

Установим флаг «Комиссионные продажи». Рассмотрим, как в системе «1С: Управление торговлей» осуществляются комиссионные продажи.

И также установим флаг «Статусы реализации товаров и услуг». Данная опция дает нам возможность более детально анализировать и контролировать процесс отгрузки товаров в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11).

Спустимся чуть ниже, и в разделе «Розничные продажи» установим одноименный флаг «Розничные продажи». Данная опция включает в системе 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) функционал учета отражения розничных продаж.

Настройка раздела «Закупки» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

Перейдем к настройке раздела «Закупки».

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» в группе «Настройки разделов» переходим по команде «Закупки».

Опции здесь также объединены в группы. Нас будет интересовать в группе «Заказы поставщикам» одноименный флаг «Заказы поставщикам».

Спустимся чуть ниже и в группе «Статусы документов» установим флаг «Статусы заказов и поставщикам». После этого нам станут доступны еще два флага в группе «Заказы поставщикам»: «Не закрывать частично поступившие заказы поставщикам» и «Не закрывать частично оплаченные заказы поставщикам».

Установим флаг «Причины отмены заказов поставщикам», для того чтобы накапливать данную информация для последующего анализа.

В группе «Документы закупок» установим флаг «Комиссионные закупки». Рассмотрим данную возможность. И на этом настройка раздела «Закупки» у нас завершена.

Настройка раздела «Склад и доставка» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» в группе «Настройка разделов» перейдем по команде «Склад и доставка».

Раскроем первую группу «Склад» и установим флаг использования «Несколько складов». Если у Вас в компании склад один, то данный флаг можно не устанавливать, но очень часто используется несколько флагов.

Установим флаг «Ордерные склады». Данная возможность позволит нам разделить в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) операции финансового и складского учета, и отражать их независимо. Например, менеджеры в офисе будут оформлять финансовые документы, а именно – приходные, расходные накладные, а кладовщики на складе непосредственно при отгрузке либо при оприходовании товаров будут оформлять расходные и

приходные ордера.

В группе «Внутреннее товародвижение» нам понадобятся флаги «Перемещение товаров», для того чтобы отражать операции перемещения с одного склада на другой.

Также мы будем использовать «Заказы на перемещение товаров». Нам потребуется флаг «Перемещать товары других организаций». Установим флаг «Сборка (разборка)». Данный флаг дает возможность учитывать в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) простые операции по сборке (разборке) номенклатуры, которые являются аналогом производства. Установим флаг «Заказы на сборку (разборку)», для того чтобы планировать данные операции.

Перейдем в группу «Статусы документов». Установим для более детального контроля и анализа флаги «Статусы заказов на перемещение», «Статусы перемещений товаров», «Статусы заказов на сборку (разборку)» и «Статусы сборок (разборок)».

Таким образом, мы настроили операции складского учета и доставки.

Настройка раздела «Казначейство» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» переходим по команде «Казначейство». У нас здесь уже установлены флаги «Несколько банковских счетов» и «Несколько касс». Установим флаг «Заявки на расходование денежных средств», а также флаг «Оплаты платежными картами», посмотрим, как учитываются эквайринговые операции в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11).

Настройка раздела «Финансовый результат» в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11)

В разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование» находим команду «Финансовый результат и контроллинг». Здесь нас будут интересовать следующие флаги ¾ «Учитывать прочие доходы и расходы», «Финансовый результат по направлениям деятельности» и «Формировать управленческий баланс».

Также, в группе «Учет товаров» включим флаг «Партионный учет». Данный механизм позволит нам вести партионный учет нашего товара в 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11).

Таким образом, в системе «1С: Управление торговлей» настраивается необходимый функционал, необходимые параметры программы.

Настройка программы 1С:Управление торговлей 11.2. Создание Видов номенклатуры

В конфигурации 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) вся

информация о товарах, работах и услугах, хранится в справочнике «Номенклатура». Данный справочник доступен в разделе «Нормативно-справочная информация и администрирование», в группе «НСИ». Есть одноименная команда «Номенклатура». Но, прежде чем перейти к номенклатуре, необходимо определиться с несколькими дополнительными справочниками, а именно – с «Видами номенклатуры», «Наборами упаковок» и «Единицами измерения».

Для удобства работы со справочником «Номенклатура» всю номенклатуру делят, во-первых, на группы. Это элементы иерархии самого справочника «Номенклатура». К нему мы вернемся в соответствующем разделе. А так же делят на виды номенклатуры.

Виды номенклатуры – это отдельный элемент аналитики и настройки программы 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11), который позволяет:

- во-первых, разделить всю номенклатуру на некоторые виды;
- во-вторых, для данных видов задать общие условия создания, учета, печати, которые будут применяться для всех номенклатурных позиций, относящихся к данному виду.

«Виды номенклатуры» доступны нам в разделе «Нормативно-справочная информация». В группе «Номенклатура» есть соответствующая команда «Виды номенклатуры», перейдя в которую, мы попадаем в одноименный справочник.

Попробуем создать первый элемент и посмотрим, что же программа 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) нам здесь предлагает.

Во-первых, необходимо определиться с типом данного вида номенклатуры. В системе предусмотрено 4 основных вида – это «Товар», «Работа», «Услуги» и «Набор». Возможность данного разнообразия включается в разделе «Нормативносправочная информация» в группе «Номенклатура». Если не включить множество видов номенклатуры, то система по умолчанию будет предлагать только выбор из «Товар» и «Услуга».

Чем же отличаются данные позиции?

«Товар» - это материальные ценности, которые закупаются, продаются, производятся и хранятся на складе. Возможен контроль остатков данной позиции на складе.

«Работа» - по аналогии с «Товаром» может закупаться, реализовываться и может иметь себестоимость. Но количественный учет остатков на складе для «Работы» не ведется.

«Услуга» - это нематериальная ценность, которая не имеет

себестоимости и не хранится на складе. То есть «Услуга» чем-то напоминает «Работу», но, в отличие от «Работы», не имеет себестоимости. При оприходовании «Услуга» сразу списывается на расходы, при реализации выручка от реализации «Услуг» сразу включается в доходы.

«Набор» - это комплект, который сам по себе не хранится на складе, а собирается в момент его реализации либо перемещения. Для «Набора» можно устанавливать цены, как в целом для «Набора», состоящие из суммы его комплектующих. Можно настраивать способ отражения в первичных документах: либо набор, либо только его комплектующие, либо и набор, и его комплектующие. Но при этом на складе хранятся непосредственно сами комплектующие.

Мы пока выберем первую позицию – «Товар».

И далее нам нужно будет указать, что же это у нас будет за номенклатурная группа. Пусть это будут у нас Электротовары. Можно добавить расширенное дополнительное описание для данной номенклатурной группы. Чуть ниже указывается, какая информация будет указываться при печати транспортных накладных. В нашем случае это будет «наименование из настроек программы». Можно задать отдельное индивидуальное наименование. Чуть ниже присутствует галочка «использовать или не использовать характеристики». Можно посмотреть расширенное описание. Для данной позиции мы пока характеристики использовать не будем, рассмотрим эту возможность чуть позже.

Для номенклатуры можно указать правила формирования (шаблон) «Рабочее наименование» и «Наименование для печати». Перейдя по соответствующей гиперссылке, программа 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) сообщает нам о том, что необходимо записать данный элемент. Мы переходим в «Редактор формул», в данном случае «рабочего наименования». Аналогичным способом будет использоваться и редактор формул для «Наименование для печати». Здесь можно указать, какие реквизиты, в какой последовательности, какие операторы будут использоваться. Например, мы может указать артикул, какие-то операторы, разделители, пробел. Можно указать, чтобы вводить вес, объем. Таким образом заполняется шаблон для формирования рабочего и печатного наименования нашей номенклатуры. Созданную формулу (шаблон) можно проверить. И в дальнейшем «Рабочее наименование» либо «Наименование для печати» будет формироваться по соответствующему шаблону.

На вкладке «Фильтр по свойствам» можно указать, какие дополнительные свойства нашей номенклатуры будут выводиться при подборе номенклатуры в справочнике номенклатуры для быстрого поиска и

отбора соответствующих значений.

На вкладке «Настройка создания» можно отметить соответствующие флажки напротив реквизитов, которые будут указываться при создании номенклатурных позиций. Также будет контролироваться контроль заполнения данных реквизитов. Если, например, установить флажок «Контроль заполнения», то уже не получится создать номенклатуру без заполненного поля «Артикул». Конфигурация 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) будет проверять, заполнено это поле или нет.

Также можно установить флаг «Контроль уникальности». Соответственно, по данному полю будет проверяться наличие дублей, насколько позиция уникальна. Программа 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) также не позволит сохранить вторую номенклатурную позицию с одинаковым значением данного реквизита.

Такой Вид номенклатуры можно записать.

Создадим еще одну позицию, еще один вид номенклатуры – пусть это будет «Мебель». Укажем, что данная позиция будет иметь тип «Товар». Установим флаг «Характеристики». И укажем, что у нас будут использоваться общие для этого вида номенклатуры характеристики. После записи такого элемента можно перейти в список и указать, какие же характеристики у нас будут использоваться для данного вида номенклатуры. Создадим несколько значений. Пусть это будет у нас «Темное дерево», «Светлое дерево» и «Красное дерево». Для характеристик, также, как и для самой номенклатуры, можно дополнительно настроить «Наименование для печати», но мы сейчас этого делать не будем. Таким образом создаются общие характеристики для нашей номенклатуры данного вида.

На вкладке «Значения по умолчанию» мы дополнительно укажем, что будет использоваться ставка НДС 18%, единица измерения – «штуки». Данные значения будут подставляться по умолчанию при создании номенклатурных позиции. Запишем такой элемент.

Создадим еще один элемент – пусть это будет «Одежда». Для «Одежды» мы будем использовать индивидуальные характеристики для данной номенклатурной позиции. На вкладке «Значение по умолчанию» укажем, что по умолчанию у нас будут использоваться единица хранения – штуки, ставка НДС – 18%.

Также установим флаг «Использование упаковок» и укажем, что будем использоваться «Индивидуальный набор упаковок» для данного вида номенклатуры и номенклатурных позиций. Создадим еще один элемент – назовем его «Сервисные услуги». Характеристик данный вид номенклатуры иметь не будет. Укажем, что это у нас «Услуги», а не «Товар». Укажем, что

реализация данного вида номенклатуры будет оформляться отдельным документом – Акт выполненных работ. Перейдем на вкладку «Значения по умолчанию», укажем ставку НДС – 18% и единицу измерения – штуки. Запишем такой элемент.

Таким образом, в программе 1С Управление торговлей 11.2 (УТ 11) происходит настройка видов номенклатуры, задаются различные параметры создания номенклатурных позиций и также варианты учета номенклатуры.

Тема 4. Концепция аналитических измерений в ERP-системе. Формирование аналитической отчетности. ПКс ОС II - 6.1

Вопросы для опроса:

№ п.п.	Содержание вопроса
1.	Понятие аналитического измерения
2.	Функции измерений и значение измерений для бизнес-анализа в ERP-системах
3.	Виды аналитических измерений
4.	Настройка измерений
5.	Использование измерений в процессе учета
6.	Бюджеты: виды бюджетов
7.	Бюджеты: создание бюджетов в системе
8.	Получение финансовых и аналитических отчетов в системе
9.	Анализ отклонений
10.	Сводные таблицы MS Excel – основной инструмент анализа многомерных данных, выгружаемых из ERP системы

Контрольные задания:

Лабораторная работа №3 «Клиенториентированные технологии как часть функционала ERP-систем. Работа с клиентской базой»

Цель работы – изучить основные принципы работы клиентоориентированных систем, ознакомиться с функционалом системы QuickSales в контексте управления контактами: научиться регистрировать

клиентов, заносить информацию о контактных лицах, работать с планированием мероприятий и т.д.

Задания к лабораторной работе №3

1 Занести в базу данных клиентов 10 новых компаний.

2 Ввести для каждой компании 2 контактных лица.

3 Указать, каким образом компании в первый раз получили информацию о нашей фирме (закладка «Информация»), в т. ч. газета «Из рук в руки», выставка «Экспо», а также сегмент работы компании. Указать дату регистрации в течение 202* года.

4 Отнести произвольно 2 компании в группу «Важные клиенты», а 5 других в группу «Потенциальные партнеры» (закладка «Группы»).

5 Для клиентов группы «Важные клиенты» внести заметку «Демонстрация» (срок между датой регистрации и сегодняшней датой) с комментарием. Установить ссылку на сайт компании Expert Systems (www.expert-systems.com) (закладка «История»).

6 Для клиентов группы «Потенциальные партнеры» запланировать звонки в течение недели с новым предложением, установить Будильник (закладка «Планы»).

Лабораторная работа №4 «Управление продажами»

Цель работы – ознакомиться с функционалом системы QuickSales по управлению продажами: научиться создавать новые сделки, заносить информацию об этапах каждой сделки в соответствии с заинтересованностью клиента, рассылать рекламную информацию клиентам компании, работать с историей взаимоотношений и т.д.

Задания к лабораторной работе №4

1. Вы внесли в базу данных информацию о новой, перспективной компании, которая может стать вашим клиентом.

Заведите карточку на новую компанию, укажите контактное лицо, сегмент, источник информации о нас, дату регистрации 1.09.202*.

1. Вы должны создать новую сделку для этой компании. Создайте новую сделку. Укажите название, причину, соответствующую источнику информации («Информация»).

Создайте этап «Инициирование интереса», запланируйте окончание на 1.10.202*.

3. Запланируйте и пошлите клиенту рекламные материалы о продукции вашей фирмы.

Запланируйте отправку рекламных материалов клиенту на 10.09.202*, создайте ссылку на файл материалов (произвольный файл MSWord).

4. Запланируйте звонок, чтобы узнать о склонности клиента к покупке.

Перенесите план в выполненные, создайте комментарий и запланируйте звонок через 2 недели.

5. Клиент заинтересовался и желает посмотреть вашу продукцию.

Перенесите звонок в выполненные, создайте комментарий, закончите этап сделки (вставьте дату окончания, комментарий).

Перенесите заметку об окончании этапа в историю.

6. Проведите демонстрацию программного продукта.

Создайте этап «Демонстрация», запланируйте окончание на 15.10.202*. Запланируйте демонстрацию, перенесите ее в историю по факту проведения презентации 10.10.202*. Закройте этап сделки.

7. В результате демонстрации клиент решил приобрести программный продукт.

Закройте аналогичным образом этап «Демонстрация» и откройте этап «Заключение сделки». Откройте сделку на вкладке «Товар и оплата» и внесите произвольный товар.

Запланируйте оплату. После оплаты заполните в этой же вкладке реквизиты оплаты. В карточке «Сделка» завершите ее (установите «успех» и впишите комментарий).

Лабораторная работа №5 «Анализ сделок». Создание аналитического отчета»

Цель работы – ознакомиться с функционалом системы QuickSales по анализу продаж: научиться создавать новые сделки, анализировать сделки с помощью аналитических возможностей программы, экспортировать сформированные отчеты по продажам в MSExcel и т.д.

Задания к лабораторной работе №5

1. Создайте личную группу «Специальная выставка» (Клиенты/Информация) и поместите туда все вузы (Сегмент Народное образование/Высшее образование).

2 Запланируйте проведение специальной выставки для вузов на 1.05.202*. Для этого выполните запрос для созданной группы «Специальная выставка» и создайте план приглашения вузов (Выпадающее меню: Клиенты/Групповые операции/Запись в план…)

3 По итогам специальной выставки все вузы приобрели программу QuickSales. Создайте сделки для всех вузов, оплата программы происходила в течение мая-июня 202* г. Сделки также нужно создать через выпадающее меню: Клиенты/Групповые операции/Создать сделку.

4 Сформируйте отчет о сделках, используя модуль «Сделки».

Для этого создайте необходимые запросы и экспортируйте их в MicrosoftExcel с помощью кнопки «Экпорт».

После этого напишите текстовую часть отчета.

Отчет должен включать следующие направления:

a. Отношение открытых и закрытых сделок

b. Отношение успешных сделок и отказов.

c. Доля каждой товарной группы в выручке.

d. Наиболее и наименее эффективные способы продвижения товара.

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать обучающийся	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ 1	100	0,3	30
КТ 2	100	0,3	30
Итого:	х	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ х Коэффициент веса контрольной точки.

5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

КТ – 1.

Тема 1 и 2.

Опрос:

Вопросы для опроса:

№ п.п.	Содержание вопроса
1.	Понятие экономической информационной системы (ЭИС), её назначение, принципы построения и функционирования.
2.	Классификация ЭИС.
3.	Типы ЭИС и их особенности.
4.	Роль и место информационных систем в управлении экономическими объектами.
5.	Состав и структура экономических информационных систем.
6.	Классификаторы, коды и технологии их применения.
7.	ERP-система: концепция, функции, особенности внедрения, достоинства и недостатки.
8.	ERP II-системы: отличия от ERP, особенности.
9.	CRM-системы: назначение, особенности внедрения, достоинства и недостатки.
10.	HRM-системы: назначение, особенности внедрения, достоинства и недостатки.

Критерии оценивания опроса:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
65-84	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
55-64	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко

	и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0-54	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

КТ – 2.

Тема 2-4.

Контрольные задания:

Вариант 1

1. Создайте новое измерение ШИНЫ со следующими значениями

10	ШИНЫ
15	Летние
20	Зимние
30	ШИНЫ ВСЕГО (сумма)

2. Создайте карточки товаров:

• Michelin Primacy 3, Летние шины.

Со следующими параметрами:

Поле	**Значение**
Номер	Выбрать номер из серии СКЛ-02
Описание	Название соответствующего товара
Базовая единица измерения	ШТ.
Дополнительная единица	Комплект – 4 шт
Код товарной категории	ШИНЫ
Измерения товара	Шины -летние

• Michelin X-Ice Xi3, Зимние шины.

С аналогичными параметрами, но другим значением измерения

Поле	**Значение**
Измерения товара	Шины – Зимние

3. Создайте нового поставщика ООО «ПОЛАРИС»

Самостоятельно заполните индекс, город, адрес и телефон.

Общая бизнес-группа БИЗНЕС

НДС бизнес-группа ПОКУПКА

Учетная группа поставщика 60 — 1010

Код склада СИНИЙ

4. Выполните закупку шин у ООО «ПОЛАРИС».

• Создайте заказ покупки от 11/02/2024 (номер счета поставщика ЗАК — 04):

Michelin Primacy 3 по цене с НДС 2000 руб. за шт. — 160 комплектов.

Michelin X-Ice Xi3 по цене с НДС 2200 руб. за шт. — 80 комплектов.

Всего на сумму —1 984 000 рублей.

• Учтите и получите заказ.

5. Создайте клиентов ООО Шиномонтаж «МВО» и «Розничный покупатель» со следующими параметрами:

Поле	**Значение**
Код	Из серии номеров ПРД-01-01 или ПРД-01-02 (по типу клиента)
Общая бизнес группа	БИЗНЕС
НДС бизнес-группа	ПРОДАЖИ
Учетная группа клиента	62-1010

6. Создайте и учтите заказы продажи:

• 15/02/2024 отгружено «МВО»

Michelin Primacy 3 по цене с НДС 3000 руб. за шт. — 48 компл.

Michelin X-Ice Xi3 по цене с НДС 4000 руб. за шт. — 24 компл.

Всего на сумму — 960 000 рублей.

• 20/02/2024 розничным покупателям продано 12 шт. шин Michelin X-Ice Xi3 по цене с НДС - 2999 руб. за шт.

7. Исправления ошибочных действий: Вы работаете с клиентом «МВО». Анализируя операции этого клиента, вы обнаружили, что ошибочно учтен Счет от 15/01/2024. На самом деле отпускная цена Michelin X-Ice Xi3 с НДС была 2999 руб. за шт.

Отмените документ. Учтите новый правильный документ, воспользовавшись функцией копирования.

8. Оплатите задолженность перед поставщиком ООО «ПОЛАРИС» (20/02/2024).

Учтите поступление денег от клиентов «МВО» и «Розничный покупатель» (23/02/2024).

9. Получите оборотно-сальдовую ведомость за февраль 2024 года.

Получите анализ счетов 90* по измерению ШИНЫ.

Получите отчет о количестве продаж за февраль 2024 года по неделям месяца.

Получите отчет о прибыльности товаров за февраль 2024 года

Критерии оценивания контрольных заданий:

Диапазон баллов	Описание критерия
85-100	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
65-84	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не

	содержащие ошибок.
55-64	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0-54	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

5.5. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий.

Обучающемуся разрешается использование компьютера с установленной 1С: Управление Торговлей

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета с оценкой.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

Тема 1. Теоретические основы информационных систем. Предметно-ориентированные экономические информационные системы. ПКс ОС II - 6.1

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос
1.	ECM-системы: назначение, достоинства и недостатки.
2.	Системы управления цепочками поставок (SCM-системы): состав, назначение.
3.	Бухгалтерские информационные системы: цели и задачи компьютеризации бухгалтерского учёта на современном этапе
4.	Банковские информационные системы: проблемы создания автоматизированных банковских систем.

5.	Информационные системы налоговой службы: особенности системы управления органами Госналогслужбы.
6.	Информационные системы казначейства: функции и задачи органов Федерального казначейства.
7.	Информационные системы страховых компаний: современный страховой рынок
8.	Статистические информационные системы: основные задачи государственной статистики.
9.	Информационные системы рынка ценных бумаг.

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

1. Разработать и составить организационную структуру торгового комплекса, в котором имеются директор ТК, три отдела: бакалейно-гастрономический, мясной, овощной.

2. Определить тип организационной структуры управления.

3. Определите уровни управления в данной организации.

4. Перечислите преимущества и недостатки данной структуры

Задание 2.

1. Разработать и составить организационную структуру фирмы «Стандарт», в которой имеются:

- Руководитель фирмы «Стандарт»;
- Отдел химических продуктов;
- Функциональное обеспечение проекта: производственные мощности, исследования и разработки, материально-техническое обеспечение, кадры, контроль и бухучет.
- проекты: Проект «Продукт XXI», Проект «Здорово!», Проект «Эковзгляд»
- последовательность осуществления операций каждого проекта: производственная группа, группа конструкторов-технологов, группа снабжения, кадровая группа, бухгалтерская группа.

2. Определить тип организационной структуры управления

3. Определите уровни управления в данной организации.

2. Задания комбинированного типа:

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	_____ — это совокупность взаимосвязанных элементов, которые собирают, обрабатывают, хранят и распределяют информацию для поддержки принятия решений, координации и контроля в организации. Варианты ответов: а) Информационная система (ИС) б) База данных (БД)		
2.	_____ — это специализированные ИС, которые поддерживают и автоматизируют бизнес-процессы в конкретных предметных областях экономики, таких как бухгалтерия, логистика, управление персоналом. Варианты ответов: а) Предметно-ориентированные экономические информационные системы б) Универсальные офисные системы		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать один верный ответ.

4. Записать только букву выбранного варианта ответа (а)).

Что является основным назначением экономической информационной системы (ЭИС)?

а) Автоматизация инженерных расчётов;

б) Информационное обеспечение процессов управления и принятия решений в экономической деятельности организации (предприятия);

в) Разработка компьютерных игр;

г) Обеспечение связи между компьютерами.

К какому классу ИС относится система, автоматизирующая операционный (оперативный) уровень управления, такой как учёт продаж, складских операций, выписка счетов?

а) Системы поддержки принятия решений (СППР);

б) Системы обработки транзакций (TPS – Transaction Processing Systems);

в) Экспертные системы (ЭС);

г) Корпоративные информационные системы (КИС).

Тест 2.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать несколько правильных ответов.

4. Записать только буквы выбранного варианта ответа (например, а), в)).

Какие из перечисленных систем являются типичными примерами предметно-ориентированных (функциональных) экономических информационных систем?

а) Бухгалтерская информационная система (БИС);

б) Операционная система Windows;

в) Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM);

г) Текстовый редактор Word;

д) Система управления складом (WMS).

Какие уровни архитектуры (уровни представления) принято выделять в классической трёхуровневой архитектуре информационной системы?

а) Уровень представления (Presentation Tier / клиентский уровень);

б) Уровень бизнес-логики (Application Tier / сервер приложений);

в) Уровень сетевой инфраструктуры;

г) Уровень данных (Data Tier / сервер базы данных);

д) Уровень физического хранения (жёсткие диски).

Тема 2. ERP-системы: структура, функции и преимущества. Финансовая модель предприятия. ПКс ОС II - 6.1

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос
1.	Какие основные функции выполняют ERP-системы?
2.	Какие преимущества даёт использование ERP-систем?
3.	Какие недостатки связаны с внедрением ERP-систем?
4.	Какие задачи решает ERPсистема в области финансового учёта?

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Создать в 1С: ERP организацию, физические лица и товары в организации.

Задание 2.

Произвести в 1С: ERP планирование производства

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№	Содержание задания	Правильный	Аргументы,

п.п.		ответ	обосновывающие выбор ответа
1.	ERP-система (Enterprise Resource Planning) – это _____ информационная система, которая интегрирует и управляет ключевыми бизнес-процессами компании в реальном времени. Варианты ответов: а) интегрированная корпоративная б) локальная бухгалтерская		
2.	Основная архитектурная идея ERP — использование _____ базы данных, которая служит единым источником истины для всех модулей системы. Варианты ответов: а) единой централизованной б) распределённой децентрализованной		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1. Табличный процессор MS Excel

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать один верный ответ.

4. Записать только букву выбранного варианта ответа (а)).

Аббревиатура ERP расшифровывается как:

а) Enterprise Resource Protocol;

б) Electronic Resource Planning;

в) Enterprise Resource Planning;

г) Economic Resource Program.

Что является ядром (центральным модулем) большинства ERP-систем, с которым интегрированы все остальные функциональные модули?

а) Модуль управления персоналом (HRM);

б) Модуль управления взаимоотношениями с клиентами (CRM);

в) Финансовый модуль (бухгалтерский учёт, управленческий учёт, контроллинг);

г) Модуль управления цепочками поставок (SCM).

Какой ключевой принцип ERP подразумевает, что данные в систему вводятся только один раз в месте их возникновения, а затем используются всеми заинтересованными подразделениями?

а) Принцип модульности;

б) Принцип открытости;

в) Принцип однократного ввода данных;

г) Принцип масштабируемости.

Тест 2.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать несколько правильных ответов.

4. Записать только буквы выбранного варианта ответа (например, а), в)).

Какие из перечисленных модулей являются типичными функциональными компонентами комплексной ERP-системы?

а) Управление производством (MRP, MES);

б) Управление продажами и дистрибуцией (SD);

в) Антивирусная защита;

г) Управление запасами и закупками (MM);

д) Операционная система.

Какие из перечисленных преимуществ получает предприятие от успешного внедрения ERP-системы?

а) Повышение операционной эффективности за счёт автоматизации сквозных процессов;

б) Повышение прозрачности бизнеса и скорости принятия решений на основе актуальных данных;

в) Гарантированное увеличение прибыли независимо от рыночных условий;

г) Снижение логистических и складских затрат за счёт оптимизации планирования;

д) Полная ликвидация необходимости в IT-специалистах.

Тема 3. Управление закупками и продажами. Управление расчетами с поставщиками и заказчиками. ПКс ОС II – 6.1

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос
1.	Правила оформления и документооборот продаж
2.	Оформление возврата товаров от клиентов и поставщикам
3.	Работа с подотчетными лицами в программе 1С: Управление торговлей
4.	Формирование финансовых результатов

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

В своей информационной базе отразить операцию закупки товаров (количество и цену выбрать самостоятельно):

1. Создать заказ поставщику Эвихон на поставку вентиляторов ELENBERG, вентиляторов BINATON. Оплата – 100% суммы кредит (после отгрузки)

2. На основании заказа создать документ Поступление товаров и услуг

3. На основании заказа создать Заявку на расходование ДС

4. Оплатить всю сумму задолженности и Закрыть заказ.

Задание 2.

В своей информационной базе отразить реализацию товаров (количество и цену установить самостоятельно, исходя из наличия на складе):

1. Создать заказ клиента Магазин Бытовая техника (Владимир) на продажу: Спортивных брюк синих и Спортивных курток белых. Вид цены – произвольная, Действие - не обеспечивать. Оплата аванс д обеспечения – 100%

2. После оплаты оформить документ Реализация товаров и услуг.

3. Оформить документ отгрузки и Закрыть Заказ.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Цикл _____ начинается с определения потребности в товаре/услуге, выбора поставщика, размещения заказа, приёмки и заканчивается оплатой. Варианты ответов: а) закупки (procurement cycle) б) продажи (sales cycle)		
2.	Документ, который фиксирует намерение покупателя приобрести определённые товары или услуги у поставщика на согласованных условиях, называется _____. Варианты ответов: а) заказ на покупку		

	(purchase order, PO) б) счёт-фактура (invoice)		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать один верный ответ.

4. Записать только букву выбранного варианта ответа (a)).

Можно ли в списке документов "Заказы клиентов" отобрать все документы, оформленные с конкретным клиентом?

a) Нет, нельзя

b) Можно, но только в том случае, если эти документы оформлены по одному соглашению

c) Можно, но только в том случае, если этим документам присвоено одно и то же свойство документа

d) Можно в любом случае

Можно ли вводить новые документы путем копирования информации из ранее введенных документов того же вида?

a) Можно, для этого существует механизм "Создать на основании"

b) Можно, для этого предусмотрен механизм "Скопировать"

c) Нельзя

d) Можно в любом случае

Можно ли вводить новые документы путем копирования информации из документов другого вида?

a) Можно, для этого существует механизм "Создать на основании"

b) Можно, для этого предусмотрен механизм "Скопировать"

c) Можно, для этого предусмотрен механизм "Добавить из документа"

d) Нельзя

Для того, чтобы отредактировать элемент справочника, необходимо выделить его в списке и:

a) нажать на клавишу "Enter"

b) дважды щелкнуть мышью

c) вызвать команду "Все действия" - "Изменить"

d) ничего из вышеперечисленного

d) воспользоваться любым из выше перечисленных способов

В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет:

a) для нескольких организаций, но только юридических лиц

b) только для одной организации и ее филиалов и представительств

c) для нескольких организаций - юридических лиц или индивидуальных предпринимателей

d) только для одной организации - юридического лица или индивидуального предпринимателя

Для того, чтобы отредактировать наименование группы справочника, необходимо выделить группу в списке и:

a) нажать клавишу "Enter"

b) дважды щелкнуть мышью

c) выполнить команду "Все действия" - "Изменить"

d) воспользоваться любым из выше перечисленных способов

Сколько валют можно ввести в справочник "Валюты"?

a) Количество валют неограниченно

b) Не более 5 валют

c) Можно использовать только те валюты, которые предопределены при начальном заполнении информационной базы: российский рубль и доллар США

d) Можно использовать только российский рубль

Какие ответственные лица могут быть указаны для организации?

a) Руководитель

b) Главный бухгалтер

c) Кассир

d) Верны все варианты

Какой тип номенклатуры можно указать для вида номенклатуры?

a) Товар

b) Товар или услуга

c) Товар, услуга или комплект

d) Товар, услуга, набор-комплект или набор-пакет

Каким документом ввести начальные остатки задолженности по подотчетным лицам?

a) "Расходный кассовый ордер" с видом операции "Выдача денежных средств подотчетнику"

b) "Корректировка долга"

c) "Ввод остатков" с видом операции "Расчеты с подотчетными лицами"

d) "Остатки задолженности по подотчетным лицам"

Тема 4. Концепция аналитических измерений в ERP-системе. Формирование аналитической отчетности. ПКс ОС II – 6.1

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос
1.	Какие функции выполняют измерения в ERP -системах?
2.	Каково значение измерений для бизнес -анализа в ERP - системах?
3.	Какие виды учётных измерителей существуют?
4.	Какие требования предъявляются к финансовой отчётности (достоверность, существенность, нейтральность, сопоставимость)?

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Зарегистрировать клиентов, занести информацию о контактных лицах в системе Salesforce.com

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	_____ в ERP — это набор параметров (измерений), по которым данные могут быть сегментированы, сгруппированы и проанализированы для получения многомерного представления информации. Варианты ответов: а) Аналитический учёт б) Оперативный учёт		
2.	В контексте ERP, _____ — это отдельная аналитическая ось или категория, по которой можно «разрезать» данные, например, «Время», «География», «Продукт». Варианты ответов: а) Измерение (dimension) б) Мера (measure)		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать один верный ответ.

4. Записать только букву выбранного варианта ответа (а)).

Какое из аналитических средств не объясняют причины того, почему тот или иной результат будет предпочтительным?

a) деревья решений;

b) анализ связей;

c) нейронные сети;

d) средства фиксации отклонений.

Оперативная аналитическая обработка данных, или OLAP, – это

a) автоматизированные средства для структурирования данных согласно четко оговоренным правилам;

b) статистические расчеты со встроенными механизмами обратной связи, наделяющими их способностью «обучаться»;

c) высокоразвитые средства составления отчетов с расширенными возможностями, они способны извлекать значительный объем ценной информации из базы данных, при этом не подменяя собой программы добычи данных, а усиливая их результативность;

d) компьютерные модели, построенные по аналогии с процессами в головном мозге.

Стандарт, используемый для общей ревизии CRM – это:

a) стандарт COPC;

b) стандарт CMAT;

c) стандарт ISO;

d) стандарт CMR.

Новая форма концепции CRM, передающая инициативу и власть в руки клиента, называется:

a) CRMII;

b) CMR;

c) CEM;

d) E-CRM

Какая бизнес-концепция предполагает ориентацию на цепочки поставщиков?

a) ERM;

b) CMR;

c) CEM;

d) E-CRM.

Тест 2.

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

3. Выбрать один верный ответ.

4. Записать только букву выбранного варианта ответа (a)).

Стандартные программы добычи данных обычно включают следующие приемы:

a) профилирование клиентов;

b) кластеризация/сегментирование, прогнозирование, фиксация отклонений и анализ связей;

c) анализ прибыльности;

d) нейронные сети и «деревья решений»;

e) группировка по родственным признакам.

Самыми распространенными приложениями для работы с клиентами являются

a) конфигурирование продукции;

b) Call-центр и справочная служба;

c) системы OLAP;

d) средства автоматизации работы продавцов

Чтобы достичь конечной цели CRM – максимизации результатов для акционеров посредством наращивания их прибыли, компания должна максимизировать свои главные источники выручки, прибыли и экономического роста в рамках клиентской и бизнес-стратегий. К составляющим этого относят:

a) наращивание акционерной ценности;

b) наращивание ценности для сотрудников;

c) наращивание ценности для поставщиков;

d) снижение издержек.

К основным преимуществам модели «ПО как услуга» можно отнести следующие:

a) снижается совокупная стоимость владения;

b) отсутствует необходимость в привлечении технического персонала для администрирования системы и оборудования;

c) нужно приобретать дополнительное оборудование;

d) отсутствует необходимость заниматься вопросами хостинга и безопасности;

e) усиливается функционал системы.

Система CRM на платформе BPM позволяет решить следующие проблемы:

a) дублирования и потери документов;

b) задержек в отображении одной и той же информации в различных прикладных системах;

c) излишних трудозатрат персонала на совершение рутинных операций;

d) снижения оттока клиентов.

6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок	40
Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	30-39
Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.	20-29
Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы,	0-19

незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. обучающийся не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	

6.4. Описание дополнительных материалов и оборудования, необходимых для выполнения проверочных заданий.

Обучающемуся разрешается использование компьютера с установленными 1С: Управление торговлей, 1С: ERP, системы Salesforce.com

7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций

рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.

2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.

5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

8.1. Основная литература

1. Мишенин, А. И. Теория экономических информационных систем : учебник / А. И. Мишенин. - 4-е изд., доп. и перераб. - Москва : Финансы и Статистика, 2021. - 240 с. - ISBN 978-5-00184-038-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1541950 (дата обращения: 04.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

2. Мишенин, А. И. Теория экономических информационных систем. Практикум : учебное пособие / А. И. Мишенин, С. П. Салмин. - Москва : Финансы и Статистика, 2021. - 193 с. - ISBN 978-5-00184-040-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1831449 (дата обращения: 04.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

8.2. Дополнительная литература

1.Рыжко, А. Л. Информационные системы управления производственной компанией : учебник для вузов / А. Л. Рыжко, А. И. Рыбников, Н. А. Рыжко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 354 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00623-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450340

8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ Об информации, информационных технологиях и о защите информации, Собрание Законодательства РФ. Официальное издание. 2006 г.

2. Федеральный закон "Об информации, информатизации и защите информации", от 20 февраля 1995 Г. N 24-ФЗ

8.4. Интернет-ресурсы

1. http://www.intuit.ru — Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ»;

2. https://docs.microsoft.com/ru-ru/dynamics-nav-app/ — справочник по MS Dynamics NAV;

3. http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2013/369 - ФЦП «Информационное общество»

4. http://www.interface.ru – сайт содержит описания и методический материал по корпоративным информационным системам, по проектированию ИС, по современным средствам разработки ИС

5. http://www.iteam.ru/publications/it/ – большая подборка публикаций по информационным технологиям, ERP системам, системам электронного документооборота (СЭД), управлению ИТ, моделированию, выбору и внедрению ИС, эффективности ИС

6. http://www.cfin.ru – сайт содержит большое количество статей по информационным системам, практике их внедрения, использования, экономической оценки.

7. http://idcrussia.com/ru/ - IDC – ведущий поставщик информации и консультационных услуг на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. Прогнозы развития.

8. http://www.gartner.com/technology/home.jsp Gartner — исследовательская и консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках информационных технологий. Тенденции развития.

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

9.1. Материально-техническая база

Перечень материально-технического обеспечения:

1. Учебные аудитории, оборудованные для проведения учебных занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, коллоквиумов, мероприятий текущего контроля и промежуточной аттестации, в том числе мультимедийным оборудованием для демонстрации электронных презентаций и аудио- и видеоматериалов;
2. Компьютерные классы для выполнения групповых тестовых и иных заданий, а также для самостоятельной работы обучающихся оснащенные компьютерной техникой и обеспечением доступа к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду организации;
3. Специализированные аудитории и лаборатории;
4. Библиотека с обеспечением печатными изданиями или электронно-библиотечная система обеспечивающая доступ к электронным изданиям (электронная библиотека);
5. Читальный зал;
6. Технические средства обучения: персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV и др.

9.2.Информационные технологии, программное обеспечение:

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используется информационные технологии и программное обеспечение:

1. Современная операционная система.
2. Kaspersky Endpoint Security (или аналог).
3. Средство просмотра файлов формата pdf.

4. Современные офисные средства (текстовые и табличные редакторы, средства работы с презентационными материалами и т.д.).
5. Архиватор 7-Zip.
6. Система дистанционного обучения.
7. Автоматизированная библиотечная система.
8. СУБД PostgreSQL.
9. Lucidchart.
10. Eclipse
11. Система ADVANTA для управления проектами.

9.3. Информационные справочные системы:

1. https://www.iprbookshop.ru – Электронно-библиотечная система [ЭБС] «IPR SMART»
2. https://e.lanbook.com - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Лань».
3. https://znanium.ru - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «Znanium.com».
4. https://www.ibooks.ru/ - Электронно-библиотечная система [ЭБС] «ibooks.ru»
5. http://www.consultant.ru/ - Справочно-правовая система «Консультант».
6. http://www.garant.ru/ - Справочно-правовая система «Гарант».