

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Факультет информационных технологий и экономики
Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ:

Директор Института экономики,
информационных технологий и креативных индустрий



Кожевникова Т.М.
«25» февраля 2026г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов

образовательной программы среднего профессионального образования – программа
подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.08 Торговое дело

Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация
«Специалист торгового дела»

Год набора – 2026

Тамбов 2026

Разработчик(и):

Кондрашова И.С. к.э.н., доцент, преподаватель кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г.Р. Державина»

Эксперт(ы):

Севостьянов Алексей Юрьевич, генеральный директор ООО «Скобеев и партнеры»

Разработан в соответствии с рекомендациями по организации получения среднего общего образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования.

Одобен на заседании кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий 12 ноября 2025г. протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 4
2. ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ 7
3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ 9

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ «АВТОМАТИЗАЦИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов» является обязательной частью общепрофессионального цикла образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Учебная дисциплина «ОП.04 Автоматизация торгово-технологических процессов» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 05, ОК 07, ОК 09.

Перечень профессиональных компетенций

Код компетенции	Содержание компетенции
ПК. 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания.

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.2	– применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; – осуществлять выбор поставщиков; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных	– правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма

	программ - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе.	критериев поиска и методов отбора поставщиков - методов и инструментов работы с базами больших данных; – требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота
ПК 1.6	– осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадей; – управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых	– видов торговых структур; – форм и видов торговли, – составных элементов торговой деятельности: – материально-технической базы торговли; – инфраструктуры потребительского рынка; – средств, методов, инноваций в отрасли; – организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли.

	документов, роботы, видео аналитика; чат-боты.	
--	---	--

2. ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Оценка / Уровень сформированности компетенции	Отлично/ Высокий (превосходный) уровень сформированности компетенций	Хорошо / Повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций	Удовлетворительно / Пороговый (базовый) уровень сформированности компетенций	Неудовлетворительно / Компетенции не сформированы
Качество ответов при опросе	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.	Даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого	Излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого	Обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал
Количество правильных ответов в тесте	85-100% верных ответов	69-84% верных ответов	51-68% верных ответов	50% и менее
Качество ответов на экзамене	Демонстрируются всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, глубоко усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, активно работавший	Демонстрируются достаточно полное знание учебно-программного материала, не допускающий в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную	Демонстрируются знания основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, не отличавшийся активностью на практических(семинарск	Обнаруживаются пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнившему самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустившему

	на практических, семинарских, лабораторных занятиях, разбирающийся в основных научных концепциях по изучаемой дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала, ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.	программой, активно работавший на практических, семинарских, лабораторных занятиях, показавший систематический характер знаний по дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению.	их) и лабораторных занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей	принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавшему основные практические, семинарские, лабораторные занятия, допускающему существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.
--	--	--	---	---

3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Критерии и методы оценивания

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знает: методы и инструменты работы с базами больших данных; требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота; организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; основные и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли; сквозные цифровые технологии, облачных вычислений, работа с большими данными. классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; обязательных требований к маркировке потребительских товаров; основные положения категорийного менеджмента; сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров; актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности. номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации; порядок их применения и программное	Правильно подбирает информацию из массива больших данных; Правильно заполняет рабочую документацию в соответствии с предъявляемыми требованиями; Обеспечивает организацию и реализацию технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; Формирует и контролирует информацию о дополнительных услугах торговых организаций; Правильно составляет классификацию товаров; Формирует и применяет способы кодирования товаров с соблюдением обязательных требований к маркировке; Соблюдает основные положения категорийного менеджмента; Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам. Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности. Осуществляет устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей	Устный/ письменный опрос по темам курса. Тестирование. Экзамен.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
обеспечение в профессиональной деятельности, в том числе с использованием цифровых средств особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности; пути обеспечения ресурсосбережения; правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; правила чтения текстов профессиональной направленности.	социального и культурного контекста. Содействует сохранению окружающей среды, ресурсосбережению. Пользуется профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	
Умеет: составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе. осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением сквозных цифровых технологий; осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; осуществлять торгово-технологические	Составляет документы, деловые письма, коммерческие предложения, осуществляет безналичные расчеты с использованием современных технических средств и цифровых технологий; Устанавливает хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта; Составляет информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных и программных продуктов; Формирует информацию о продажах и передает ее в	Устный/ письменный опрос по темам курса. Тестирование. Экзамен.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности цифровых технологий. применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий; распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника). определять задачи для поиска информации;	ЕГАИС; Использует современные технические средства, специализированные программные продукты, технологии больших данных, сквозные цифровые технологии, интернет-вещей в организации и осуществлении торговых операций; Оформляет заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ и цифровых инструментов; Оформляет факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; Контролирует процесс доставки товара с использованием цифровых инструментов; Применяет цифровые технологии в процессе кодирования товара; Контролирует оптимальные условия хранения товаров; Предлагает мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; Выбирает способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам; Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной	

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке; соблюдать нормы экологической безопасности; определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности; понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы.	деятельности; Осуществляет устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста; Содействует сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях; Пользуется профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;	

3.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

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

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1. Электронная коммерция — это:

а) автоматизация логических процессов

б) сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции

в) деятельность, главная цель которой, получение прибыли

2. Что такое электронная коммерция:

а) покупка и продажа товаров и услуг через Интернет

б) только продажа электронных товаров через Интернет

в) перевод денег с одного электронного счета на другой

3. К электронной коммерции относят:

а) социальные сети

б) рекламу

в) электронные деньги

4. Что такое виртуальная доска объявлений:

а) вариант электронной торговли

б) форма хостинга

в) оба варианта верны

5. Одно из преимуществ электронной коммерции для организаций:

а) большой выбор товаров и услуг

б) сокращение издержек

в) более дешевые продукты и услуги

6. С точки зрения процессного подхода менеджмент - это:

а) система управления предприятием, подсистемами которой являются принципы, методы, формы и приемы управления

б) система управления с обязательным использованием ИТ

в) система управления иерархией подразделений

7. Функции работника выходят за рамки регламентированных трудовых обязанностей - это:

а) нормальная ситуация

б) экстренная ситуация

в) причина срочных изменений

г) не характерно для коммерческих организаций

8. «ИТ-Обеспечение» - это бизнес-процесс:

а) Вспомогательный

б) Основной

в) Развития

г) Управления

9. Под процессным подходом к управлению деятельностью организации понимается...

а) назначение владельцев процессов, определение поставщиков и потребителей всех процессов

б) взгляд на деятельность организации как систему взаимосвязанных и взаимодополняющих процессов, которыми необходимо управлять для достижения целей

в) оптимальное распределении полномочий и ответственности в процессах

г) использование в организации матричной организационной структуры

д) использование результатов моделирования предметных областей деятельности организации в процессе принятия решений

10. С чего более правильно начинать описание организации?

а) С организационной структуры

б) С процессов

в) С ресурсов

г) С продуктов и услуг

Тестовые задания открытого типа

1. Вставьте пропущенное слово. Распространение товаров и услуг по средствам сети Интернет _____.

Ответ: Электронная коммерция

2. Вставьте пропущенное слово. Число, которое должен ввести покупатель, для совершения покупки в интернет-магазине называется _____

Ответ: Код протекции

3. Дайте определение. Услуга по предоставлению ресурсов для размещения информации на сервере, постоянно имеющем доступ к сети – это _____

Ответ: Хостинг

4. Дайте определение. _____ - комплекс оборудования, программного обеспечения и информационных сетей, используются в интернет-магазинах для того, чтобы покупатель мог практически моментально совершить оплату прямо из дома.

Ответ: Электронная платежная система

5. Вставьте пропущенное слово. Финансовые институты (банки, биржи, фондовые рынки, рынки ценных бумаг, инвестиционные компании), бизнес-организации (коммерческие предприятия), правительство и потребители как физические лица являются _____ электронной коммерции.

Ответ: Субъекты

Вопросы для опроса

1. Что такое электронная коммерция?

2. Каковы составляющие электронной коммерции?

3. В чем состоят задачи, решаемые при помощи электронной коммерции

4. В чем специфика розничной и оптовой торговли в электронной коммерции?

5. Какие вам известны типы информационных сетей?

6. Классификация информационных сетей торговых предприятий
7. Протоколы обмена информацией
8. Основные типы подключений предприятий к сети Интернет.

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

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1. Какой из перечисленных методов оплаты является самым распространенным в электронной коммерции?

- а) Банковский перевод
- б) Наличные при получении
- в) Кредитная карта**
- г) Чек

2. Что представляет собой технология SSL/TLS в контексте электронной коммерции?

- а) Программный язык разметки
- б) Протокол передачи файлов
- в) Протокол безопасной передачи данных**
- г) Язык программирования

3. Какой из перечисленных факторов влияет на конверсию в электронной коммерции?

- а) Протокол безопасной передачи данных
- б) Цвет фона сайта
- в) Удобство пользовательского интерфейса**
- г) Сигнал интернета

4. Какой вид электронной коммерции предполагает покупку и продажу товаров между предприятиями?

- а) Бизнес-консалтинг
- б) Бизнес-планирование
- в) B2B (Business-to-Business)**
- г) Бизнес-анализ

5. Какой элемент электронной коммерции представляет собой онлайн-магазин?

- а) Электронная почта.
- б) Социальные сети.
- в) Интернет-ресурс для продажи товаров и услуг**

6. . С названием какой компании связано начало развития электронной коммерции?

- а) сеть ресторанов Pizza Hunt**
- б) сеть ресторанов Mcdonald's
- в) производственно-торговая группа компаний IKEA

7. Что электронная коммерция не включает в себя?

а) исследование рынка

б) поиск помещения для продажи

в) поддержку покупателей после продажи

8. Почему бизнес в Интернете является более выгодным для компаний?

а) компаниям не нужно арендовать помещение — экономия затрат

б) интернет позволяет не платить налоги

в) люди намного чаще используют Интернет для покупок

9. Что такое интернет-магазин?

а) специальный сайт для продажи товаров и услуг

б) название интернет-компании

в) поисковая система

10. Каким способом в большинстве случаев нельзя осуществить оплату через интернет-магазин?

а) наличными при получении

б) биткоинами

в) почтовым переводом

11. Какого способа доставки не существует при заказе в интернет-магазине?

а) курьерская доставка

б) отложенная доставка

в) почтовая доставка

12. Какое программное обеспечение может быть использовано для управления интернет-магазином?

а) 1С-Бирикс

б) Apache

в) Microsoft Excel

Тестовые задания открытого типа

1. Укажите термин. Осуществление торговых операций с использованием мобильных устройств и приложений это - _____.

Ответ: Мобильная коммерция

1. Укажите термин. Стадии, которые проходит пользователь от первого посещения сайта до совершения покупки это - _____

Ответ: Конверсионная воронка

3. Вставьте пропущенное слово. _____ - это виртуальное место для временного хранения выбранных товаров перед совершением покупки.

Ответ: Корзина.

1. Укажите пропущенное слово. _____ предполагает бесконтактную идентификацию с использованием радиочастотных меток

Ответ: «RFID»

5. Укажите термин. Какой термин используется для описания процесса привлечения посетителей на веб-сайт с целью увеличения продаж?

Ответ: Маркетинг в интернете

Вопросы для опроса

1. Что представляют собой электронные платежи? Приведите характеристику систем электронных платежей.
2. Какие вам известны платежные инструменты?
3. Какие существуют виды платежных систем.
4. Какие известны отечественные ЭПС и их характеристика?
5. Дайте характеристику платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами.
6. Что представляют собой интегрированные платежные системы?
7. Платежные терминалы коммерческих организаций
8. Какие можно выделить этапы разработки иерархической структуры для хранения и поиска информации?
9. Какие инструменты используются для анализа и оценки эффективности бизнес – решения?
10. Какие знаете способы реализации WEB-контента?
11. Что представляют собой статические сайты?
12. Что представляют собой динамические сайты.
13. Системы WEB-паблишинга.
14. Системы управления WEB-контентом.

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

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1. К какому виду Интернет-аукциона относится данное утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену»?

а) Аукцион одновременного предложения

б) Стандартный аукцион

в) Голландский аукцион

г) Аукцион закрытых предложений

д) Двойной аукцион

2. Какая из категорий покупателей обычно посещают сайты известных и заслуживающих доверия продавцов. Они больше всего удовлетворены электронной коммерцией и проводят больше всех времени в сети?

а) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)

б) «Brand Loyalists» (любители известных марок)

- в) «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)
- г) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)
- д) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)

е) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)

3. Какая из категорий покупателей покупают в сети из-за удобства и для экономии времени?

а) «Clicks&Mortar» (в основном женщины домохозяйки)

б) «Time – Sensitive Materialists» (чувствительные к временным затратам прагматики)

в) «E – bivalent Newbies» (е-бивалентные «чайники»)

г) «Hooked? Online&Single» (подсевшие, в сети и не женатые)

д) «Brand Loyalists» (любители известных марок)

е) «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)

4. Для чего создаются дискуссионные листы?

а) Предназначены для определенной целевой аудитории

б) Для рассылки индивидуальных писем

в) Для обмена информацией или обсуждения вопросов по выбранной теме, принимать участие могут все желающие

5. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие сколько-нибудь значительных трудностей в распространении товаров среди достаточно большой аудитории покупателей (потребителей)»?

а) Модель Интернет – экономики

б) Модель традиционной экономики

6. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Отсутствие проблем с обеспечением сохранности денег у покупателей»?

а) Модель традиционной экономики

б) Модель Интернет – экономики

7. К какой модели экономики относится данное утверждение: «Наличие проблемы обеспечения сохранности электронных денег у покупателей, что обуславливается надежностью принятой к использованию безналичной платежной системы»?

а) Модель традиционной экономики

б) Модель Интернет – экономики

8. «Размещение тестово-графических рекламных материалов на контекстных площадках», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

а) Медийная реклама

б) Всплывающие (pop-up) окна и spyware

в) Контекстная реклама

г) Поисковая реклама

д) Геоконтекстная реклама

- е) Спам
- ж) Вирусная реклама
- з) Индивидуальные письма
- и) Рассылки подписчикам
- к) Продакт-плейсмент в онлайн играх

9. «Вид рекламы чаще всего встречается в мобильных телефонах с учетом местоположения пользователя, а так же реклама на веб-картах», какой вид Интернет-рекламы характеризует данное утверждение?

- а) Геоконтекстная реклама**
- б) Рассылки подписчикам
- в) Спам
- г) Вирусная реклама
- д) Индивидуальные письма
- е) Контекстная реклама
- ж) Продакт-плейсмент в онлайн играх
- з) Медийная реклама
- и) Поисковая реклама
- к) Всплывающие окна

10. К каким способам раскрутки сайта относится данное утверждение: «Используя данные способы, вы сможете очень быстро получить результат, который, к сожалению, оказывается весьма не долгим»?

- а) Черным способам раскрутки**
- б) Серым способам раскрутки
- в) Белым способам раскрутки

Тестовые задания открытого типа

1. Добавьте пропущенное слово: «Разработка новых продуктов, технологий и услуг» - это бизнес-процесс _____

Ответ: Развития

2. Напишите вариант ответа. Непрерывная серия задач, выполняемых с целью создания выхода с целью удовлетворения запросов внутренних или внешних клиентов - это определение _____

Ответ: процесса

3. Дайте определение. Категория покупателей, которая характеризуется как в основном люди около тридцати, женатые, имеющие детей. Они постоянные посетители сайтов, представляющих услуги по сравнению это -

Ответ: «Hunter – Gatherers» (охотники - собиратели)

4. Добавьте пропущенное слово .C2C – это модель взаимодействия _____

Ответ: Потребитель-потребитель

5. _____ - это иницируемая держателем банковской карты последовательность сообщений, вырабатываемых участниками системы и передаваемых от участника к участнику для обслуживания держателя карты.

Ответ: Транзакция

Вопросы для опроса

1. Назовите основные различия систем электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) от систем электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).
2. Перечислите основные разновидности систем розничной продажи товаров в Интернете.
3. Дайте определение понятия интернет-магазин.
4. Опишите технологию создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.
5. Дайте определение понятия интернет-инкубатор.
6. Какая модель не относится к группе моделей крупного бизнеса?
7. Какой из факторов не влияет на развитие электронного бизнеса?
8. ем в России принимаются законы, связанные с ведением электронного бизнеса?
9. Какой документ по ведению электронного бизнеса, разработанный ООН в 1996 г, рекомендован в качестве базового для национальных законодательств?
10. Какая бизнес-модель является самой "очевидной"

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1. Киберпреступность - это:
 - а) противоправный умышленный перехват не предназначенных для общественности передач компьютерных данных на компьютерную систему, с нее либо в ее пределах
 - б) преступная деятельность, совершаемая с использованием компьютеров и/или Интернет**
 - в) серьезное противоправное препятствование функционированию компьютерной системы путем ввода, передачи, повреждения, удаления, нарушения, изменения либо пресечения компьютерных данных
 - г) противоправный умышленный доступ к компьютерной системе либо ее части
2. Какая методология моделирования визуально более современна и более удобна для отображения всех подсистем организации и их взаимосвязей:
 - а) Объектная
 - б) Структурная**
3. Спам - это:
 - а) незапрашиваемая информация, которая рассылается в массовом порядке по электронной почте**
 - б) незаконная реклама
 - в) самая эффективная реклама
4. К электронной коммерции относятся
 - а) электронная почта
 - б) реклама**

в) хостинг

г) любые сайты

5. К рискам электронной коммерции относится:

а) перехват данных

б) воздействие компьютерных вирусов

в) невысокая ценность коммерческой информации

г) неправильная идентификация пользователей

6. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать

а) прогноз объема продаж вашей фирмы

б) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов

в) место размещения (раздел, страницу)

г) ценовую модель

7. Изучение конкурентов позволяет

а) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны

б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов

в) определить сегмент рынка

8. В школе прозвенел звонок (сигнал) к началу урока. Какой объект будет соответствовать данной ситуации?

а) Событие

б) Функция

в) Информационная система

г) Логический оператор

9. Специальные сервисы, помогающие что-то найти в огромной массе информации:

а) корпоративные сайты

б) интернет-магазины

в) поисковые системы

г) каталоги

10. WMR - это

а) Рублевые кошельки

б) Кошелек для хранения украинской гривны

в) Долларовые кошельки

г) Кошелек для хранения евро

Тестовые задания открытого типа

1. Добавьте пропущенное слово: _____ информационные системы - это интегрированные системы управления территориально распределенной корпорацией, основанные на углубленном анализе данных, широком использовании систем информационной поддержки принятия решений, электронных документообороте и делопроизводстве.

Ответ: Корпоративные информационные системы (КИС)

2. Напишите вариант ответа. _____ алгоритмы шифрования позволяют получателю обеспечивать шифрование информации, направляемой ему неограниченным количеством отправителей. Кроме того, использование этих алгоритмов позволяет проводить аутентификацию участников обмена информацией и осуществлять контроль целостности передаваемой информации.

Ответ: асимметричные

3. Дайте определение. _____ служат для подтверждения того факта, что данный открытый ключ принадлежит конкретному лицу и никому другому. Это необходимо для предотвращения попыток мошенничества.

Ответ: сертификаты

4. Добавьте пропущенное слово. Схема работы через ____ (расшифровать) сводится к тому, что электронный "кошелек" размещается на сервере Центра вместо того, чтобы устанавливать его на сервере магазина, и любой магазин может принимать платежи посредством Центра, интегрировав в одну из своих страниц соответствующий код.

Ответ: Центр Приёма Платежей (ЦПП)

1. Добавьте пропущенное слово. Протокол ____ используется для защиты данных, передаваемых через Интернет. Этот протокол основан на комбинации алгоритмов асимметричного и симметричного шифрования

Ответ: SSL (Secure Sockets Layer)

Вопросы для опроса

1. Какой из факторов более всего влияет на развитие электронного бизнеса?
2. Какая платежная система появилась в России первой?
3. Какая страна занимает 1 место по информационным технологиям в валовом национальном продукте?
4. В каком городе расположено наибольшее количество головных офисов Интернет-магазинов?
5. Источники дохода новостных сайтов можно разделить на две группы?
6. Когда был подписан типовый закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях?
7. Какие существуют виды электронных подписей?
8. Какая модель оперирует сделками между частными компаниями и правительственными организациями (администрацией)?
9. На какие виды делится усиленная электронная подпись?
10. В каком году началось развитие электронного рынка

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1 Что такое ЕГАИС?

- а) Сервис для продажи алкоголя.
- б) Учет поставок и списаний безалкогольной продукции местного производства.
- в) Система для хранения алкоголя на складе.
- г) Система для государственного контроля алкогольной продукции на территории РФ.

2 Что нужно для подключения ЕГАИС?

- а) УТМ и JaCarta

б) Интеграция с 1С

в) JaCarta и ЭЦП

г) Планшет Android

3 Когда необходимо установить программные средства ЕГАИС?

а) По желанию предпринимателя

б) Обязаны осуществлять фиксацию сведений в ЕГАИС начиная с 1 января 2016 г.

в). Не обязаны осуществлять фиксацию сведений в ЕГАИС начиная с 1 января 2016 г.

4 Для чего введена ФГИС «Меркурий»?

а) Отслеживание цепочки от производства сырья до реализации готового продукта конечному потребителю.

б) Введение единой системы электронного документооборота на животноводческую и сельскохозяйственную продукцию

в) Для формирования электронных ветеринарных сопроводительных документов (ВСД)

5 Какую продукцию необходимо регистрировать во ФГИС «Меркурий»?

а) Алкогольную продукцию

б) Бакалейную продукцию

в) Продукцию животного происхождения

г) Молочную продукцию.

6. Интернет-банкинг является

а) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами

б) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках

в) формирование инвестиционного портфеля и управление активами

д) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара

7. Электронное оформление страховых полисов называется

а) Интернет-оформлением

б) Интернет-консалтингом

в) транзакцией

г) Интернет-страхованием

8. Хостинг - это:

а) разработка структуры сайта

б) регистрация сайта

в) размещение сайта на сервере

4. Платежные системы, обеспечивающие возможность расчетов в Интернете с помощью пластиковых карт (предоставляющие продавцам услуги так называемого интернет-эквайринга), делятся на два основных типа:

а) платежные системы, использующие для осуществления платежей только реквизиты кредитной/дебетовой карты плательщика, которые передаются через Интернет по защищенному каналу (обычно с применением протокола SSL).

б) поступление на счет продавца банковского или почтового перевода

в) платежные системы, использующие технологию SET

г) наличный платеж

10. Расчеты в платежной системе CyberPlat ведутся между участниками:

а) покупатель

б) банк

в) пенсионный фонд

г) интернет-магазин

Тестовые задания открытого типа

1. Вставьте пропущенное значение. Цифровой код, в отличие от обычной бумажной марки, сложно подделать. Данные о товаре невозможно удалить из системы или скорректировать благодаря отечественным криптотехнологиям. Серию уникальных кодов нельзя предсказать, а сам цифровой код не повторяется в течение ____ лет с момента выпуска товарной позиции.

Ответ: 5

2 Вставьте пропущенное слово. _____ это национальная система цифровой маркировки, уникальная метка, которая содержит информацию, необходимую для однозначной идентификации товарной единицы, а также для прослеживания пути следования товара от производителя к конечному покупателю.

Ответ: Честный знак.

3 Вставьте пропущенное слово. Контроль алкоголя через ЕГАИС осуществляется путем учета _____, с помощью который маркируют каждую бутылку. Производитель наносит средства идентификации на товары, передает данные в Росалкогольрегулирование.

Ответ: Акцизных марок

4 Вставьте пропущенное слово. _____ это демонстрация товаров на интернет-ресурсах, прием заказов на них, продажа и организация доставки покупателю, например, в пункт самовывоза.

Ответ: Интернет-магазин

5 Вставьте пропущенное слово. _____ атрибут электронного документа, с помощью которого верифицируется авторство, время подписания документа и его неизменность.

Ответ: Электронная цифровая подпись (ЭЦП)

Вопросы для опроса

1. Что такое Браузер ?

2. Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа. В чем их отличия?

3. Что определяет стандарт UDDI?

4. Сформулируйте правила этикета, относящиеся к сбору личной информации о пользователях.

5. Перечислите основные изменения механизмов проведения торговой операции в связи с внедрением технологий электронной коммерции.

6. В чем отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности?

7. Что включает в себя сетевое планирование?

8. Что включает в себя управление торгово-технологическими процессами на складах?

9. Можно ли объект организационной структуры декомпозировать на процесс?

10. Что служит основой для описания деятельности?

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

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1 Что означает аббревиатура B2C в контексте электронной коммерции?

а) Бизнес-бизнес.

б) Бизнес-потребитель.

в) Потребитель-бизнес.

г) Потребитель-потребитель.

2 Какая форма электронной коммерции описывает торговлю между компаниями?

а) B2C

б) B2B

в) C2C

г) M-commerce

3 Как называется процесс покупки товаров и услуг с использованием мобильных

устройств?

а) M-commerce

б) E-commerce

в) B2C-commerce

г) C2C-commerce

4 Какая из следующих стратегий предполагает продажу товаров через интернет-аукционы?

а) B2B

б) C2C

- в) B2C
 - г) M-commerce
- 5 Какая форма электронной коммерции предполагает продажу товаров и услуг только между потребителями?
- а) B2C
 - б) B2B
 - в) C2C**
 - г) M-commerce
6. Торговая интернет-площадка может быть организована следующими основными способами:
- а) **биржа**
 - б) интернет-магазин
 - в) **каталог**
 - г) **аукцион**
7. В модели ведения электронного бизнеса включается состав поставщиков и покупателей:
- а) государство, предприятие
 - б) государство, клиент, потребитель
 - в) партнер, сотрудник предприятия, независимый участник
 - г) предприятие, клиент, потребитель**
8. Существует следующие виды алгоритмов шифрования:
- а) параллельный
 - б) симметричный**
 - в) прямой
 - г) **асимметричный**
9. К иностранным платежным системам относятся:
- а) WebMoney
 - б) CyberPlat
 - в) e - gold**
 - г) **Mondex**
5. Какая модель оперирует сделками между частными компаниями и правительственными организациями (администрацией):
- а) **B2A**
 - б) C2C
 - в) C2A
 - г) B2B

Тестовые задания открытого типа

1 Дайте письменный ответ. Что означает аббревиатура SEO в контексте электронной коммерции?

Ответ: Поисковая оптимизация.

2 Дайте письменный ответ. Какой термин используется для описания процесса привлечения посетителей на веб-сайт через поисковые системы?

Ответ: SEO

3 Дайте письменный ответ. Сервис со способом оплаты, как «купи сейчас, заплати позже»

Ответ: BNPL-сервис

4 Вставьте пропущенное слово. «Живой чат», способный обеспечить быструю персонализированную поддержку, является практически обязательным условием для любого клиентоориентированного сайта, работает с помощью _____

Ответ: Чат-бота, искусственного интеллекта.

5 Дайте определение. _____ это цифровая база данных информации, которая отражает все совершённые транзакции. Все записи в блокчейне представлены в виде блоков, которые связаны между собой специальными ключами. При этом каждый новый блок содержит данные о предыдущем.

Ответ: Блокчейн

Вопросы для опроса

1. В чем разница наполнения Интернет-сайтов различных участников сети Интернет?
2. Какие цели преследуют различные экономические субъекты, присутствуя в сети Интернет?
3. Какие цели преследуют потребителями посредством сети Интернет?
4. Как реализуется взаимодействие «B2C» и B2B»?
5. Какие Интернет-магазины Вы посетили?
6. По каким критериям Вы сравнивали Интернет-магазины, выбирая наиболее удобный?
7. Назовите основные средства платежа в электронной коммерции.
8. Какие платежные системы вы знаете?
9. По каким критериям вы сравнивали платежные системы?
10. Перечислите достоинства и недостатки рассмотренных платежных систем.

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

Тестовые задания закрытого типа (выберите один или несколько правильных ответов из предложенных вариантов)

1 Какая из следующих платежных систем наиболее популярна в электронной коммерции?

- а) PayPal
- б) Western Union
- в) Наличные
- г) Чеки

2 Какая из следующих возможностей является преимуществом электронной коммерции для покупателей?

- а) Ограниченный выбор товаров.
- б) Ограниченные способы оплаты.
- в) **Удобство и доступность 24/7**
- г) Высокие цены.

- 3 Какая из следующих стратегий является частью электронной коммерции?
- а) Пассивное ожидание клиентов.
 - б) Маркетинг в социальных сетях**
 - в) Отсутствие онлайн-продаж.
 - г) Только личные продажи.
- 4 Какой термин используется для описания процесса оптимизации интерфейса и процесса покупки по исследованию поведения пользователей с целью увеличения конверсии?
- а) Веб-аналитика
 - б) UX-дизайн**
 - в) Маркетинг влияния
 - г) А/В-тестирование
- 5 Какая из следующих платежных систем наиболее безопасна для онлайн-транзакций?
- а) Наличные
 - б) Чеки
 - в) PayPal**
 - г) Western Union
6. Какие сетевые формы организации вы знаете?
- а) корпоративные сети, сети делового партнерства
 - б) интранет, интернет и экстранет**
 - в) локальные, региональные и глобальные сети
7. Какие категории пользователей существуют на электронном рынке?
- а) охотников**
 - б) наблюдателей**
 - в) хищников
8. Какие моменты в поведении покупателя препятствуют продвижению товара через Интернет:
- а) привычки**
 - б) несоответствие цели**
 - в) несовершенство систем поиска**
 - г) вкусы и предпочтения
9. Изучение рынка для размещения продукта, определения цены, вероятных покупателей и выработки способов общения с последними - это:
- а) маркетинг**
 - б) менеджмент
 - в) экономика
 - г) предпринимательство
10. Что является наиболее низкозатратными вариантами вхождения в сетевой рынок?
- а) электронная витрина (каталог) и электронный магазин
 - б) электронная витрина, электронный магазин и аренда виртуального торгового пространства**
 - в) Web-сайт (визитка) с каталогом товаров и аренда виртуального пространства
 - г) электронный аукцион и электронная биржа

Тестовые задания открытого типа

1. Напишите определение. Какой термин используется для описания процесса персонализации предложений и рекламы на основе данных о поведении покупателей?

Ответ: Ретаргетинг

2. Напишите определение. Как называется процесс передачи информации о заказе от интернет-магазина к поставщику и обратно?

Ответ: Обработка заказов

3. Впишите пропущенное слово. _____ процесс, в ходе которого вы продаете или покупаете товары и услуги с экрана беспроводных мобильных устройств, таких как смартфоны и планшеты.

Ответ: Мобильная коммерция

4 Напишите определение. Электронный аукцион это?

Ответ: это форма проведения закупки, при которой участники предлагают свои цены за исполнение контракта и могут снижать их, ориентируясь на предложения конкурентов.

5. Напишите определение. Транзакция это - _____

Ответ: Операция по перемещению денежных средств, совершение сделки купли-продажи. Может осуществляться онлайн и офлайн.

Вопросы для опроса

1. Почему бизнес в Интернете является более выгодным для компаний
2. Как называется продвижение товаров в социальных сетях эффективное для Интернет-магазина
3. Назовите способы продвижения товара, характерные для Интернет-магазина
4. К какому виду Интернет-аукциона относится данное утверждение: «Используется открытый формат предложений. Продавец назначает начальную цену, далее покупатели вступают в конкретную борьбу. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену»?
5. Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа. В чем их отличия?
6. Что не принято относить к моделям глобальной коммуникации?
7. Можно рассматривать ли такой фактор как сервис в числе решающих факторов конкурентной борьбы в Интернете ?
8. Что можно считать несущественным психографическим признаком сегментации пользователей Интернет?
9. Перечислите основные фазы взаимодействия пользователя с рекламой.
10. Что вы знаете о механизмах повышения лояльности в электронном бизнесе?

Промежуточная аттестация по дисциплине

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Вопросы для экзамена:

1 Соотношение понятий электронного бизнеса, электронной и мобильной коммерции.

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

- 33 Уровни распределения товаров и услуг.
- 34 Вспомогательные посредники.
- 35 Структура системы предприятий электронной коммерции Российской Федерации.
- 36 Экосистема электронной коммерции