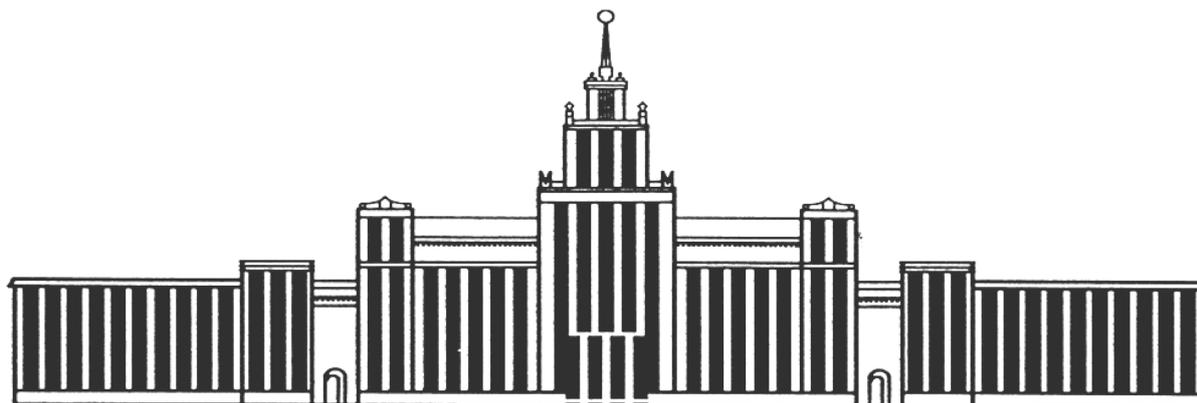

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Ю.А. Дорошенко

**ПРОГРАММЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ
ТОРГОВЛИ**

Методические указания по самостоятельной работе

Челябинск

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

Ю.А. Дорошенко

ПРОГРАММЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ТОРГОВЛИ

Методические указания по самостоятельной работе

Челябинск

Дорошенко, Ю.А.

Информационное обеспечение логистики: методические указания по самостоятельной работе / Ю.А. Дорошенко. – Челябинск. – 15 с.

Методические указания по самостоятельной работе предназначены для студентов Высшей школы экономики и управления, как руководство для организации самостоятельной работы при выполнении практических работ, подготовки и написании рефератов, по изучению теоретических основ дисциплины, аудиторной и внеаудиторной самостоятельной работы.

Методические указания предназначены для студентов, обучающихся по направлению 38.03.06 Торговое дело, профиль подготовки «Коммерция».

Введение

В связи с введением в образовательный процесс Федерального государственного образовательного стандарта все более актуальной становится задача организации самостоятельной работы студентов. Самостоятельная работа определяется как индивидуальная или коллективная учебная деятельность, осуществляемая без непосредственного руководства педагога, но по его заданиям и под его контролем.

Самостоятельная работа студентов является одной из основных форм внеаудиторной работы при реализации учебных планов и программ.

Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда последовательность мышления ученика, его умственных и практических операций и действий зависит и определяется самим студентом.

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Студенту предоставляется возможность работать во время учебы более самостоятельно, чем учащимся в средней школе. Студент должен уметь планировать и выполнять свою работу.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности.

Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом учебного процесса для каждого студента и определяется учебным планом. При определении содержания самостоятельной работы студентов следует учитывать их уровень самостоятельности и требования к уровню самостоятельности выпускников для того, чтобы за период обучения искомый уровень был достигнут.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Самостоятельная работа может проходить в лекционном кабинете, лаборатории, компьютерном зале, библиотеке, дома.

Цели и задачи дисциплины

Цель – овладение студентами теоретическими и практическими знаниями и навыками в области информационных систем, применяемых в коммерческой деятельности предприятия, и автоматизации торговых процессов предприятий в современных условиях рыночных отношений

Задачи дисциплины:

- оценка роли и современных условий развития информационных систем;
- ознакомление с концепциями, функциями, направлениями автоматизации торговых процессов в торговой деятельности предприятий;
- ознакомление с методами выбора, адаптации и внедрения информационных систем;
- ознакомление с программами автоматизации процессов торговли: Microsoft Windows Mobile, Quick Sales, Sales Expert 2, MS Project 2010, Project Expert, 1С: Управление торговлей 8 и др.;
- приобретение навыков анализа и сопоставления предложений со стороны поставщиков информационных систем, решения выявленных потребностей в обеспечении информационными системами, формирования плана проекта внедрения информационных систем по стандартам управления проектами.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Знать:- теоретические и практические основы автоматизированной обработки коммерческой информации; - виды обеспечения автоматизированных систем бухгалтерского, торгового и складского учета;
	Уметь:- использовать пакеты прикладных программ автоматизации учета на предприятии;
	Владеть:- навыками квалифицированного использования программ автоматизации учета на предприятии;
ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Знать:- технологии автоматизированной обработки коммерческой информации;
	Уметь:- выполнять учетные работы по отдельным участкам учета с использованием конкретных программ; - самостоятельно проводить сравнительный анализ и обоснованный выбор программ автоматизации учета предприятия;
	Владеть: - выполнения учетных работ по отдельным участкам учета при использовании конкретных программ; - самостоятельно проводить сравнительный анализ и выбор программ автоматизации учета как оптимального варианта построения автоматизированных форм учета на предприятии.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа является одним из видов учебной деятельности обучающихся, способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, ответственности и организованности;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развития исследовательских умений.

Аудиторная самостоятельная работа по учебной дисциплине на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя без его непосредственного участия.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы, их содержание и характер могут иметь вариативный и дифференцированный характер, учитывать специфику изучаемой учебной дисциплины, индивидуальные особенности обучающегося.

Контроль самостоятельной работы и оценка ее результатов организуется как единство двух форм:

- самоконтроль и самооценка обучающегося;
- контроль и оценка со стороны преподавателя.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

При предъявлении видов заданий на внеаудиторную самостоятельную работу рекомендуется использовать дифференцированный подход к уровню подготовленности обучающегося. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультацию с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, ориентировочного объема работы, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня литературы. В процессе консультации преподаватель предупреждает о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня подготовленности обучающихся.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы могут быть:

- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями

и справочниками; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернет-ресурсов и др.;

- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц, ребусов, кроссвордов, глоссария для систематизации учебного материала; изучение словарей, справочников; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление библиографии, заданий в тестовой форме и др.;

- для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариативных задач и упражнений; составление схем; решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым и ролевым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка презентаций, творческих проектов; подготовка курсовых и выпускных работ; опытно-экспериментальная работа; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности и др.

Для обеспечения внеаудиторной самостоятельной работы по дисциплине преподавателем разрабатывается перечень заданий для самостоятельной работы, который необходим для эффективного управления данным видом учебной деятельности обучающихся.

Преподаватель осуществляет управление самостоятельной работой, регулирует ее объем на одно учебное занятие и осуществляет контроль выполнения всеми обучающимися группы. Для удобства преподаватель может вести ведомость учета выполнения самостоятельной работы, что позволяет отслеживать выполнение минимума заданий, необходимых для допуска к итоговой аттестации по дисциплине.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Обучающийся самостоятельно определяет режим своей внеаудиторной работы и меру труда, затрачиваемого на овладение знаниями и умениями по каждой дисциплине, выполняет внеаудиторную работу по индивидуальному плану, в зависимости от собственной подготовки, бюджета времени и других условий.

Ежедневно обучающийся должен уделять выполнению внеаудиторной самостоятельной работы в среднем не менее 3 часов.

При выполнении внеаудиторной самостоятельной работы обучающийся имеет право обращаться к преподавателю за консультацией с целью уточнения задания, формы контроля выполненного задания.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может проводиться в письменной, устной или смешанной форме с представлением продукта деятельности обучающегося. В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы могут быть использованы зачеты, тестирование, самоотчеты, контрольные работы, защита творческих работ и др.

Изучение и конспектирование учебных пособий

1 Значение и место автоматизации торговых процессов в коммерции. Представление об основных понятиях курса: автоматизация.

2 Причины появления необходимости в автоматизации предприятия, информация как предпринимательский и управленческий ресурс

3 Основные концепции, функции и сферы применения следующих классов информационных систем: ERP, SCM, WMS, EAM; CRM, call-центры и PRM

4 Характеристика основных типов автоматизации торговых процессов и область их применения. Критерии выбора стратегии автоматизации

5 Оформление первичных документов торгового учета, в том числе и документов движения денежных средств. Автоматизация задач контроля и анализа торговых операций в комплексе со смежными задачами управленческого учета

6 Автоматизация оптовой и розничной торговли. Понятие автоматизированной рабочей точки

7 Автоматизация оптовой и розничной торговли. Понятие автоматизированной рабочей точки

8 Складской учет. Учет торговых операций. Учет операций с денежными средствами Учет хозяйственной деятельности нескольких организаций в единой информационной базе.

Написание тематических рефератов на проблемные темы

1 Quick Sales как единая информационная система персональных продаж. Цель: приобрести навыки работы с программой; ИЗУЧИТЬ возможности мониторинга и управления сделками, контроля деятельности сотрудников, провести анализ эффективности мероприятий маркетинга, сформировать сводные и детализированные отчеты в различных разрезах, изучить дополнительные возможности программы.

2 Sales Expert как инструмент для налаживания взаимовыгодных отношений с клиентами. Цель: приобрести навыки работы с программой: организовать корпоративную систему маркетинговой информации о клиентах, их потребностях и взаимодействиях с ними; автоматизировать выполнение типовых операций сотрудников, работающих с клиентами; оценить эффективность работ, которые проводятся с клиентами компании; построить разнообразные отчеты в режиме реального времени для поддержки принятия управленческих решений; защитить информацию о клиентах от технических сбоев и использования ее не в интересах компании

3 Средства автоматизации управления проектами - программа MS Project 2010. Цель: приобрести навыки работы с программой: ИЗУЧИТЬ структуру проекта на уровне входящих в него работ и методы управления параметрами проекта, технологию создания подчиненных и взаимосвязанных проектов, изучить технологии распределения ресурсов между работами проекта и оценку его стоимостных показателей. Познакомиться с технологиями оперативного контроля за ходом выполнения проекта и средствами корректировки исходного плана

4 Программа Project Expert как инструмент финансового анализа деятельности предприятия. Цель: приобрести навыки работы с программой: разработать

детальный финансовый план и определить потребность в денежных средствах на перспективу; определить схему финансирования предприятия, оценить возможность и эффективность привлечения денежных средств из различных источников; проиграть различные сценарии развития предприятия, варьируя значения факторов, способных повлиять на его финансовые результаты; сформировать стандартные финансовые документы, рассчитать наиболее распространенные финансовые показатели, подготовить бизнес-план инвестиционного проекта.

5 1С: Управление торговлей - универсальная система автоматизации деятельности предприятия. Навыки работы с программой: познакомится с основными понятиями программы.

6 Изучить работу с константами, справочниками, журналами документов, составить различные виды отчетов: «Остатки товаров», «Резервы товаров» и т.д.

7 Начальная настройка системы «1С: Управление торговлей» ввод начальных остатков. Пример оптовой торговли (поступление товаров) пример оптовой торговли (реализация товаров, пример розничной торговли, поступление товаров).

8 Пример розничной торговли (реализация товаров, комиссионная торговля)

9 Работа с подотчетными лицами планирование продаж и платежей.

10 Ведение книги покупок, книги продаж обмен данными с бухгалтерией.

Подготовка к промежуточной аттестации

1. Программа автоматизации процессов торговли: Microsoft Windows Mobile. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

2. Программа автоматизации процессов торговли: Quick Sales. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

3. Программа автоматизации процессов торговли: Sales Expert 2. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

4. Программа автоматизации процессов торговли: Microsoft Project 2010. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

5. Программа автоматизации процессов торговли: ProjectExpert 6. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

6. Программа автоматизации процессов торговли: 1С: Управление торговлей. Назначение, возможность применения, функции, инструментарий.

7. Понятие CRM-системы. Развитие CRM-систем в России и за рубежом.

8. Цели CRM-стратегии и основные принципы построения долгосрочных отношений с клиентами. Ключевые формулы клиентоориентации.

9. Целевое управление процессами работы с клиентами.

10. Возможности и основные функции системы мобильной торговли. Модули Microsoft Windows Mobile: ST-Мерчендайзинг, ST-Прямые продажи, ST-Предзаказ, ST-Опросный лист.

11. Возможности применения программ мобильной торговли для различных коммерческих предприятий.

12. Программа Quick Sales как первая российская система класса CRM.

13. Основные понятия Quick Sales: Клиент, Контактное лицо, Работа, Продукт, Сделка.

14. Принципы работы с модулями системы Quick Sales: Клиенты, Рассылка, Сделки, Отчеты, Воронка.

15. Проведение сделок, их этапы. Регистрация сделок в Quick Sales.
16. Формирование отчетов в Quick Sales.
17. Контроль эффективности сбытовой политики и деятельности сотрудников. Основные критерии контроля в Quick Sales.
18. Анализ табличной информации в Quick Sales. Возможности передачи данных и интеграции с 1С: Предприятие и MS Excel.
19. Основные возможности программы Sales Expert 2 и ее отличие от Quick Sales.
20. Оценка эффективности работ, которые проводятся с клиентами компании. Критерии оценки и последовательность действий в Sales Expert 2.
21. Оценка эффективности маркетинговых мероприятий. Прогнозирование результатов деятельности сотрудников и предприятия в целом в Sales Expert 2.
22. Построение отчетов в режиме реального времени для поддержки принятия управленческих решений в Sales Expert 2.
23. Защита информации о клиентах от технических сбоев и использования ее не в интересах компании в Sales Expert 2.
24. Понятие проекта в программе MS Project 2010. Основные элементы проекта: работы, ресурсы и назначения, формируемые с учетом существа конкретного проекта.
25. Виды ресурсов, осуществление их контроля в программе MS Project 2010.
26. Основные группы данных, описывающие проект в программе MS Project 2010.
27. Основная методика вычисления основных показателей графика проекта в MS Project 2010.
28. Формы представления данных в MS Project 2010: линейная диаграмма, сетевая диаграмма, диаграмма потребности в ресурсах, расписание работ, определяющее в разрезе календарных дат загрузку ресурсов с распределением по конкретным работам.
29. Назначение, основные функции и возможности применения Project Expert.
30. Этапы работы в Project Expert: Построение модели. Определение потребности в финансировании, Разработка стратегии финансирования.
31. Этапы работы в Project Expert: Анализ финансовых результатов, Формирование и печать отчета, Ввод и анализ данных о текущем состоянии проекта в процессе его реализации.
32. Основные разделы проекта в программе Project Expert: Проект, Компания, Окружение, Инвестиционный план, Операционный план.
33. Основные разделы проекта в программе Project Expert: Финансирование, Результаты, Анализ проекта, Актуализация проекта и их модули.
34. Формирование бизнес-плана деятельности в Project Expert и оценка основных финансовых показателей.
35. Концепция системы 1С: Управление торговлей. Принципы функционирования системы 1С: Управление торговлей.
36. Основные возможности системы. Основные понятия системы 1С: Управление торговлей.
37. Работа с константами, справочниками, журналами документов. Ввод информации, ее редактирование, сохранение и изменение.
38. Формирование различных видов отчетов и их обработка. Управление оперативными итогами.

39. Сервисные возможности программы 1С: Управление торговлей.

40. Назначение, основные функции и возможности применения Forecast Expert.

Требования к выступлениям студентов

Одним из условий, обеспечивающих успех семинарских занятий, является совокупность определенных конкретных требований к выступлениям, докладам, рефератам студентов. Эти требования должны быть достаточно четкими и в то же время не настолько регламентированными, чтобы сковывать творческую мысль, насаждать схематизм.

Перечень требований к любому выступлению студента примерно таков:

- связь выступления с предшествующей темой или вопросом;
- раскрытие сущности проблемы;
- методологическое значение для научной, профессиональной и практической деятельности.

Важнейшие требования к выступлениям студентов – самостоятельность в подборе фактического материала и аналитическом отношении к нему, умение рассматривать примеры и факты во взаимосвязи и взаимообусловленности, отбирать наиболее существенные из них.

Приводимые участником семинара примеры и факты должны быть существенными, по возможности перекликаться с профилем обучения. Примеры из области наук, близких к будущей специальности студента, из сферы познания, обучения поощряются руководителем семинара. Выступление студента должно соответствовать требованиям логики. Четкое вычленение излагаемой проблемы, ее точная формулировка, неукоснительная последовательность аргументации именно данной проблемы, без неоправданных отступлений от нее в процессе обоснования, безусловная доказательность, непротиворечивость и полнота аргументации, правильное и содержательное использование понятий и терминов.

Обсуждение докладов и выступлений

Порядок ведения семинара может быть самым разнообразным, в зависимости от его формы и тех целей, которые перед ним ставятся.

Обычно имеет место следующая последовательность:

- а) выступление (доклад) по основному вопросу;
- б) вопросы к выступающему;
- в) обсуждение содержания доклада, его теоретических и методических достоинств и недостатков, дополнения и замечания по нему;
- г) заключительное слово докладчика;
- д) заключение преподавателя.

Разумеется, это лишь общая схема, которая может включать в себя развертывание дискуссии по возникшему вопросу и другие элементы.

При реферативно-докладной форме семинара первыми получают слово ранее намеченные докладчики, а при развернутой беседе – желающие выступить. Принцип добровольности выступления сочетается с вызовом студентов. Остальным желающим выступить по основному вопросу, чтобы не погасить у них интереса к семинару, можно посоветовать быть готовыми для анализа выступлений товарищей

по группе, для дополнений и замечаний.

Желательно, чтобы студент излагал материал свободно.

Преподавателю, по возможности не следует прерывать выступление студента своими замечаниями и комментариями. Допустима тактичная поправка неправильно произнесенного слова, ошибочного ударения и т. п. Если далее выступающий допустил ошибки, гораздо лучше, если не сам преподаватель, а другие участники семинара первыми сделают ему соответствующее замечание.

Обстановка в аудитории во время выступления докладчика находится постоянно в сфере внимания руководителя семинара. Добиваясь внимательного и аналитического отношения студентов к выступлениям товарищей, руководитель семинара заранее ставит их в известность, что содержательный анализ выступления, доклада или реферата он оценивает так же высоко, как и выступление с хорошим докладом.

Вопросы к докладчику задают, прежде всего, студенты, а не преподаватель. Необходимо требовать, чтобы вопросы, задаваемые студентам, были существенны, связаны с темой, точно сформулированы. Вопросам преподавателя обычно присущи следующие требования:

- ясность и четкость формулировок, определенность границ, весомость смысловой нагрузки;
- уместность постановки вопроса в данный момент, острота его звучания в сложившейся ситуации, пробуждающая живой интерес студенческой аудитории;
- вопросы должны быть посильными для студентов.

По своему характеру вопросы бывают уточняющими, наводящими, встречными; другая категория вопросов, например, казусных, может содержать предпосылки различных суждений, быть примером или положением, включающим кажущееся или действительное противоречие.

Уточняющие вопросы имеют своей целью заставить студента яснее высказать мысль, четко и определенно сформулировать ее, чтобы установить, оговорился ли он или имеет место неверное толкование проблемы. Ответ позволяет преподавателю принять правильное решение: исправленная оговорка снимает вопрос, ошибочное мнение выносится на обсуждение участников семинара, но без подчеркивания его ошибочности.

Наводящие или направляющие вопросы имеют своей задачей ввести полемику в нужное русло, помешать нежелательным отклонениям от сути проблемы. Важно, чтобы такие вопросы приоткрывали новые сферы приложения высказанных положений, расширяли мыслительный горизонт студентов. Наводящие вопросы на вузовском семинаре являются редкостью и ставятся лишь в исключительных случаях.

Встречные вопросы содержат требования дополнительной аргументации, а также формально-логического анализа выступления или его отдельных положений. Цель таких вопросов – формирование у студентов умения всесторонне и глубоко обосновывать выдвигаемые положения, способности обнаруживать логические ошибки, обусловившие неубедительность или сомнительность вывода.

Казусные вопросы предлагаются студенту или всей группе в тех случаях, когда в выступлении, докладе проблема освещена в общем то верно, но слишком схематично, все кажется ясным и простым (хотя подлинная глубина проблемы не раскрыта) и в аудитории образуется «вакуум интересов». Возникает необходимость

показать, что в изложенной проблеме не все так просто, как это может показаться. По возможности, опираясь на знания, уже известные студентам, преподаватель найдет более сложный аспект проблемы и вынесет его на обсуждение в виде вопроса. Цель таких вопросов в том, чтобы сложное, противоречивое явление реальной действительности, содержащее в себе предпосылки для различных суждений, было осмыслено студентами в свете обсужденной теоретической проблемы, чтобы студент научился мыслить шире и глубже.

Вопрос может быть поставлен в чисто теоретическом плане, но могут быть упомянуты и конкретные случаи, события, по возможности близкие или хорошо известные участникам семинара, и предоставлена возможность самим комментировать их в плане теоретической проблемы, обсуждаемой на семинаре.

Вопросы, преследующие создание «ситуации затруднений», обычно представляют собой две-три противоречащих друг другу формулировки, из которых необходимо обнаружить и обосновать истинную, или же берется высказывание какого-либо автора (без указания его фамилии) для анализа. В основном характер таких вопросов совпадает с постановкой задач на самостоятельность мышления.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Богачева, Т. Г. 1С : предприятие 8. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах Текст практ. пособие Т. Г. Богачева. - 3-е изд. - М. и др.: 1С-Паблишинг ; Питер, 2008. - 544 с. ил. 1 CD-ROM
2. Григорьева, В. 1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей В. Григорьева. - СПб.: Тритон, 2005. - 139 с. ил.
3. Каширина, И. 1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей Учеб. пособие И. Каширина. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 282, [1] с.
4. Осипов, Д. Л. Базы данных и Delphi. Теория и практика Текст Д. Л. Осипов. - СПб.: БХВ-Петербург, 2011. - 733 с. ил. 1 электрон. опт. диск
5. Харрингтон, Д. Л. Проектирование объектно-ориентированных баз данных: ООДВ: Эволюция технологий хранения информации Пер. с англ. Д. Л. Харрингтон. - М.: ДМК, 2001. - 269 с. ил.

б) дополнительная литература:

1. Богачева, Т. Г. 1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей в вопросах и ответах Практик. пособие Т. Г. Богачева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: 1С-Паблишинг, 2005. - 447 с.
2. Богачева, Т. Г. 1С: Торговля и Склад в вопросах и ответах Т. Г. Богачева. - 2-е изд., стер. - М.: 1С-Паблишинг, 2003. - 207, [33] с. ил.
3. Филимонова, Е. В. Практическая работа в 1С : Предприятие 8.0 : Настройка, конфигурирование, программирование и эксплуатация Текст учеб. пособие Е. В. Филимонова. - Ростов н/Д: Феникс, 2005. - 379 с.
4. Шустикова, Т. Б. 1С: Предприятие 8.0: Управление торговлей Т. Б. Шустикова. - М.: NT Press, 2005. - 284 с. ил.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. Экономист, Вопросы экономики, Российский экономический журнал

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Переверзев, П. П. Бизнес-процессы жизненного цикла продукции [Текст] : учеб. пособие для практ. работ / П. П. Переверзев, Н. В. Сырейщикова. - Челябинск : Издательский Центр ЮУрГУ, 2015. – 64 с.

2. Переверзев, П. П. Компьютерные технологии в научных исследованиях. Моделирование и совершенствование бизнес-процессов торгово-закупочной деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистрантов менеджмента и экономики / П. П. Переверзев. - Челябинск : Издательский Центр ЮУрГУ, 2012. – 101 с.

3. Дудина, Л. В. Практическое применение информационных систем [Текст] Ч. 2 : Элементы конфигурирования в системе программ "1С: Предприятие 7.7" : учеб. пособие / Л. В. Дудина. - Челябинск : Издательство ЮУрГУ, 2003. - 79 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

4. Переверзев, П. П. Компьютерные технологии в научных исследованиях. Моделирование и совершенствование бизнес-процессов торгово-закупочной деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистрантов менеджмента и экономики / П. П. Переверзев. - Челябинск : Издательский Центр ЮУрГУ, 2012. – 101 с.

5. Дудина, Л. В. Практическое применение информационных систем [Текст] Ч. 2 : Элементы конфигурирования в системе программ "1С: Предприятие 7.7" : учеб. пособие / Л. В. Дудина. - Челябинск : Издательство ЮУрГУ, 2003. - 79 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Основная литература	Ехлаков, Ю.П. Информационные технологии и программные продукты: рынок, экономика, нормативно-правовое регулирование. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : ТУСУР, 2007. — 176 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/11806	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный
2	Основная литература	Брусакова, И.А. Информационные системы и технологии в экономике. [Электронный ресурс] / И.А. Брусакова, В.Д. Чертовской. — Электрон. дан. — М.	Электронно-библиотечная система Издательства	Интернет / Авторизованный

		: Финансы и статистика, 2007. — 352 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/1008	Лань	
3	Дополнительная литература	Гаврилов, Л.П. Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 336 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/996 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный
4	Методические пособия для самостоятельной работы студента	8. Методические указания по самостоятельной работе студентов по дисциплине «Программы автоматизации процессов торговли». – Челябинск, Учебно-методическая разработка кафедры «Логистика и экономика торговли», 2014. – 31 с.	Учебно-методические материалы кафедры	ЛокальнаяСеть / Свободный