

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Институт экономики, управления и сервиса

Кафедра "Сервис, туризм и торговое дело"

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института



Е. Ю. Меркулова

«20» января 2021 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине Б1.В.ДВ.7.1 Электронная коммерция

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль/направленность/специализация: Логистика в торговой деятельности

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2019

**Автор программы:**

Кандидат технических наук, доцент Кондраков Олег Викторович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «12» ноября 2015 г. № 1334).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры "Сервис, туризм и торговое дело" «12» января 2021 г. Протокол № 5

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «20» января 2021 г. № 5.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	21
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	23
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	24

## 1. Цели и задачи дисциплины

### 1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

### 1.2 Виды и задачи профессиональной деятельности по дисциплине:

- организационно-управленческая
- торгово-технологическая

### 1.3 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Знания и умения, необходимые для формирования трудового действия / компетенции
	ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Знает и понимает: знать основные принципы организации и управления торгово- технологическими процессами
		Умеет (способен продемонстрировать): уметь выделять объекты и субъекты торгово-технологических операций, формировать центры ответственности
		Владеет: владеть навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирования процессов хранения, проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списания потерь
	ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Знает и понимает: знать сущность и принципы поведения партнеров; принципы отбора партнеров исходя из экономической выгоды и надежности
		Умеет (способен продемонстрировать): уметь выбирать деловых партнеров по различным видам деятельности, проводить с ними деловые переговоры
		Владеет: владеть навыками ведения деловых взаимоотношений, заключения договоров, и контроля за их выполнением

### 1.4 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения				
		Заочная (семестр)				
		2	3	6	7	8
1	Интернет-торговля					+
2	Коммерческая деятельность	+				
3	Менеджмент розничной торговли				+	
4	Сбытовая логистика		+			
5	Технологическая практика			+	+	
6	Управление продажами				+	
7	Экономические основы логистики	+				

ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения				
		Заочная (семестр)				
		2	3	6	7	8
1	Аутсорсинг в логистике	+				
2	Духовно-нравственн ое воспитание	+				
3	Интернет-реклама			+		
4	Интернет-торговля					+
5	Информационное обеспечение в логистической деятельности			+		
6	Технологическая практика			+	+	
7	Управление затратами в коммерческой деятельности		+			
8	Формирование клиентурных отношений				+	

## 2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к вариативной части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело.

Дисциплина «Электронная коммерция» изучается в 8 семестре.

## 3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 7 з.е.

Заочная: 7 з.е.

Вид учебной работы	Заочная (всего часов)
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>252</b>
Контактная работа	26
Лекции (Лекции)	10
Практические (Практ. раб.)	16
Самостоятельная работа (СР)	217
Экзамен	9

### 3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		3	3	3	
8 семестр					
1	Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции.	1	2	31	Опрос
2	Основы электронного бизнеса.	2	3	31	Тестирование
3	Модели ведения электронной коммерции.	1	2	31	Тестирование
4	Программное обеспечение электронного бизнеса	1	2	31	Опрос; Тестирование
5	Электронные платежи и системы электронных платежей	1	2	31	Собеседование
6	Электронное управление документами	2	2	31	Собеседование
7	Планирование и организация электронного бизнеса	2	3	31	Опрос

### **Тема 1. Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции. (ПК-6)**

#### **Лекция.**

Определение электронной коммерции. Составляющие электронной коммерции. Задачи, решаемые при помощи электронной коммерции. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции. Типы информационных сетей. Классификация информационных сетей торговых предприятий. Протоколы обмена информацией. Основные типы подключений предприятий к сети Интернет.

#### **Практическое занятие.**

Дать определение электронной коммерции. Составляющие ЭК. Рассмотреть типы информационных сетей. Классификация информационных сетей торговых предприятий. Протоколы обмена информацией. Основные типы подключений предприятий к сети Интернет.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

##### **Задания для самостоятельной работы**

1. Тенденции развития рынка ИТК.
2. Динамика развития ЭК в России.
3. Адресация в информационных сетях.
4. Характеристика сетевых коммутационных устройств..
5. Типы информационных сетей.

### **Тема 2. Основы электронного бизнеса. (ПК-6)**

#### **Лекция.**

Интернет и его технологии. Информационные технологии. Языки описания сценариев, документов и языки программирования.

Информационно-справочные системы и их классификации.

Принцип информационно-справочных систем. Поисковые системы. Информационные каталоги. Средства массовой информации. Информационно-аналитические агентства. Информационные системы государственных учреждений. Электронное правительство. Серверы кадровых агентств.

Электронная коммерция

#### **Практическое занятие.**

Основные виды и классификация. Электронная коммерция B2B (бизнес-бизнес). Электронная коммерция B2C (бизнес-потребитель). Электронные магазины. Платежные системы. Защита информации. Цифровые подписи. Сертификационные центры. Правовые аспекты электронного бизнеса. Европейское право. Директивы европейского союза. Принципы использования электронной подписи и сертификации. Заключение договоров с использованием электронных средств.

Разрешение споров в электронной коммерции. Федеральный закон РФ об электронной торговле.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

Сформулируйте современные цели, задачи и функции коммерческой работы для предприятий различных сфер экономики. Определить инструменты правового регулирования взаимоотношений в электронном бизнесе. Сферы правового регулирования. Международные правовые системы. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

### **Тема 3. Модели ведения электронной коммерции. (ПК-2)**

#### **Лекция.**

Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения. Стратегии развития электронных торговых площадок. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам: изготовление и размещение сетевой рекламы и осуществление Интернет-маркетинга; Интернет-трейдинг

#### **Практическое занятие.**

Создание виртуальных офисов и call-центров; организация виртуальных выставок. Участники деловых операций. Электронные торговые площадки (ЭТП). Возможности и преимущества ЭТП. Характеристики основных ЭТП модели B2C. Характеристики основных ЭТП. Использование систем класса peer-to-peer (P2P). Взаимодействие бизнеса и граждан с государством. (B2A B2G C2A C2G). Электронные торговые площадки (ЭТП). Возможности и преимущества ЭТП. Характеристики основных ЭТП модели B2C. Характеристики основных ЭТП, модели B2B, B2G.G2B

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

1. Понятие и предметная область электронной коммерции.
2. Перечислите основные модели отношений между участниками процесса электронной коммерции.
3. В чем отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности?
4. Перечислите основные изменения механизмов проведения торговой операции в связи с внедрением технологий электронной коммерции.
5. Какую информацию обычно содержит электронный сертификат ЭЦП?

### **Тема 4. Программное обеспечение электронного бизнеса (ПК-6)**

#### **Лекция.**

Главные элементы контент-модели. Процессы по созданию и ведению WEB-контента. Разработка иерархической структуры для хранения и поиска информации. Подготовка формы документов и спецификаций для их технологических циклов. Определение 4 прав пользователя для различных уровней структуры. Публикация документа, рассылка по спискам. Анализ и оценки эффективности бизнес - решения.

Способы реализации WEB-контента. Статические сайты. Динамические сайты. Системы WEB-паблишинга. Системы управления WEB-контентом. Реализация бизнес-решения на основе специализированной программы Lotus Domino R5. Реализация бизнес-решения на базе универсального объектно-ориентированного языка JAVA

#### **Практическое занятие.**

Обзор программных средств, используемых при ведении электронного бизнеса. Программные средства создания бизнес-сайтов. Web-серверы: Apache, MS IIS. Системы управления базами данных: Oracle, MySQL, PostgreSQL, DB2, Informix, MS SQL Server. Языки программирования: Perl, PHP, Java, Python, ASP. Опишите работу системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система). Опишите работу системы управления продажами (e-distribution). Опишите работу системы полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система). Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа. В чем их отличия?

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

1. Перечислите услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками.
2. Назовите основные различия систем MRP и MRP II.
3. Раскройте понятие ERP-система.
4. Назовите преимущества и недостатки использования ERP-систем.
5. Охарактеризуйте понятие CSRP-система.
6. Дайте определение понятия интернет-инкубатор.
7. Перечислите основные виды интернет-инкубаторов.
8. Дайте сравнительную характеристику систем мобильных взаиморасчетов.

### **Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей (ПК-6)**

#### **Лекция.**



Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей. Платежные инструменты. Виды платежных систем. Отечественные ЭПС и их характеристика. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами. Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций.

#### **Практическое занятие.**

Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей. Платежные инструменты. Виды платежных систем. Отечественные ЭПС и их характеристика. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами. Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

1. Дать определение электронного платежа.
2. Охарактеризуйте электронные деньги.
3. Платежные инструменты в электронных платежах.
4. Платежные терминалы, их характеристика.

### **Тема 6. Электронное управление документами (ПК-2)**

#### **Лекция.**

Основные определения, классификация. Электронный документооборот - составная часть систем электронного управления документами (ЭУД). Перспективы развития, системы CRM. Организация ЭУД на базе Lotus Domino.Doc. Средства обмена. Базы данных. Средства администрирования. Средства разработки и управления Lotus Domino.Doc. Схемы организации. Шаблоны. Формы документов. Уровни безопасности. Пример организации ЭУД коммерческой фирмы. Состав и архитектура. Клиенты. Формы и шаблоны.

#### **Практическое занятие.**

Электронный документооборот. Возможности ЭОД. Необходимость стандартизации ЭОД. Определение сделки. Виды и формы сделок. Виды договоров. Купли-продажи в электронной торговле. Формы основных документов при совершении коммерческих транзакций. Документы, используемые при совершении простой закупки.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

Определение сделки. Виды и формы сделок. Виды договоров. Купли-продажи в электронной торговле. Формы основных документов при совершении коммерческих транзакций. Документы, используемые при совершении простой закупки.

### **Тема 7. Планирование и организация электронного бизнеса (ПК-2)**

#### **Лекция.**

Планирование электронного бизнеса. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса. Структурированная процесс-модель "бизнес-контент-менеджмент". Бизнес-модели и направления электронного бизнеса. Инфокоммуникационная инфраструктура предприятий электронного бизнеса. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса. Модели организации коммуникационной платформы. Структура информационной платформы электронных предприятий. Модели реализации информации платформы предприятия электронного бизнеса. Электронная витрина предприятий электронной коммерции. Типовая структура электронной витрины. Структурные разделы электронной витрины, их назначение и особенности построения. Системы электронных платежей. Правовые аспекты электронного бизнеса. Офлайновые платежные системы. Классификация электронных платежных систем. Кредитные и дебетовые системы. Электронная наличность. Merchant accounts (счета и субсчета торговца). Правовые аспекты организации предприятий электронного бизнеса. Эффективность функционирования предприятий электронного бизнеса. Структура затрат предприятий электронного бизнеса. Доходная часть предприятий электронного бизнеса. Методики мониторинга функционирования предприятий электронного бизнеса. Программные средства тестирования web-узлов. Модель с обратной связью, ее использование при оценке эффективности предприятий электронного бизнеса.

### **Практическое занятие.**

Основы создания электронных систем бизнеса, обеспечение бизнеса, функционирование бизнеса, экономическая эффективность сетей электронного бизнеса. Сетевые и серверные офисные приложения, сетевое оборудование малых офисов и рабочих групп. Основы работы с программными средствами создания бизнес-сайтов в сети INTERNET на базе пакета FrontPage и офисных программных приложений. Аспекты разработки Web-узла. Создание Web-узла и Web-страниц в FrontPage. Microsoft FrontPage 2000. Элементы окна программы. Режимы работы. Создание, открытие и сохранение Web-страниц или Web-узлов. Просмотр кодов HTML. Мастера и шаблоны для создания Web-узлов.

### **Задания для самостоятельной работы.**

Задания для самостоятельной работы

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. Дайте определение понятия интернет-магазин. Опишите технологию создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.

## **4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства**

### **4.1. Распределение баллов:**

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

### **4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля**

## **Опрос**

Тема 1. Информационные технологии и их роль в становлении электронной коммерции.

Вопросы для опроса

1. Определение электронной коммерции.
2. Составляющие электронной коммерции.
3. Задачи, решаемые при помощи электронной коммерции.
4. Розничная и оптовая торговля в электронной коммерции.
5. Типы информационных сетей.
6. Классификация информационных сетей торговых предприятий.
7. Протоколы обмена информацией.
8. Основные типы подключений предприятий к сети Интернет.

#### Тема 4. Программное обеспечение электронного бизнеса

##### Вопросы для опроса

1. Виды и характеристики информационно-коммерческих систем, создаваемых в сети Интернет для организации межфирменного взаимодействия: корпоративные сайты (Web-представительства), специализированные порталы и электронные торговые площадки.
2. Преимущества использования технологий business-to-business для предприятий-потребителей, коммерческих посредников, предприятий-производителей и оптовых торговцев.
3. Механизм функционирования электронных торговых площадок и особенности их логистического обеспечения.
4. Стратегии развития электронных торговых площадок.
5. Особенности и перспективы развития электронных торговых площадок в РФ.
6. Организация размещения государственных и муниципальных заказов на электронных торговых площадках.
7. Виды и функциональные характеристики технологий business-to-business, используемых для реализации товарно-нематериальных ценностей и оказания услуг корпоративным клиентам: изготовление и размещение сетевой рекламы и осуществление Интернет-маркетинга.
8. Интернет-трейдинг.

#### Тема 7. Планирование и организация электронного бизнеса

##### Вопросы для опроса

1. Основные определения, классификация.
2. Электронный документооборот - составная часть систем электронного управления документами (ЭУД).
3. Перспективы развития, системы CRM.
4. Организация ЭУД на базе Lotus Domino.Doc.
5. Средства обмена.
6. Базы данных.
7. Средства администрирования.
8. Средства разработки и управления Lotus Domino.Doc .
9. Схемы организации.
10. Планирование электронного бизнеса.
11. Этапы проектирования предприятия электронного бизнеса.
12. Структурированная процесс-модель "бизнес-контент-менеджмент".
13. Бизнес-модели и направления электронного бизнеса.
14. Инфокоммуникационная инфраструктура предприятий электронного бизнеса.
15. Коммуникационная платформа предприятия электронного бизнеса.
16. Модели организации коммуникационной платформы.
17. Структура информационной платформы электронных предприятий.
18. Модели реализации информационной платформы предприятия электронного бизнеса.
19. Электронная витрина предприятий электронной коммерции

#### Собеседование

#### Тема 5. Электронные платежи и системы электронных платежей

##### Вопросы для собеседования

1. Главные элементы контент-модели.
2. Процессы по созданию и ведению WEB-контента.
3. Разработка иерархической структуры для хранения и поиска информации.
4. Подготовка формы документов и спецификаций для их технологических циклов.
5. Определение 4 прав пользователя для различных уровней структуры.

6. Публикация документа, рассылка по спискам.
7. Анализ и оценки эффективности бизнес - решения.
8. Способы реализации WEB-контента.
9. Статические сайты.
10. Динамические сайты.
11. Системы WEB-паблишинга.
12. Системы управления WEB-контентом.
13. Реализация бизнес-решения на основе специализированной программы Lotus Domino
- R5. Реализация бизнес-решения на базе универсального объектно-ориентированного языка JAVA

#### Тема 6. Электронное управление документами

Вопросы для собеседования

1. Электронные платежи. Характеристика систем электронных платежей.
2. Платежные инструменты.
3. Виды платежных систем.
4. Отечественные ЭПС и их характеристика.
5. Характеристика платежных систем, работающих с банковскими пластиковыми картами.
6. Интегрированные платежные системы.
7. Платежные терминалы коммерческих организаций.

#### Тестирование

##### Тема 2. Основы электронного бизнеса.

##### Тест

1. Компьютер, подключенный к Internet обязательно имеет:
  - а) IP-адрес;
  - б) Web-сервер;**
  - в) доменное имя.
2. Web-страница представляет собой:
  - а) текстовый файл с расширением .htm или .html;**
  - б) двоичный файл с расширением .com или .exe;
  - в) графический файл с расширением .gif или .jpg.
3. Что такое Браузер ?
  - а) сервер Internet;
  - б) средство просмотра Web-страниц;**
  - в) программа поиска.
4. Гипертекст – это:
  - а) очень большой текст;
  - б) структурированный текст, содержащий информационные объекты, соединенные семантическими связями;**
  - в) текст, полученный по Internet.
5. Гиперссылки на Web - странице могут обеспечить переход...
  - а) только в пределах данной Web - страницы;**
  - б) только на Web - страницы данного сервера;
  - в) на любую Web - страницу любого сервера Интернет.
6. Электронная почта (e-mail) позволяет передавать...
  - а) только сообщения;
  - б) сообщения и приложенные файлы;**
  - в) только Web – страницу.

7. Укажите возможности, которые предоставляет программа Internet Explorer.

- а) открывать и просматривать Web-страницы;
- б) перемещаться между документами в Web-пространстве;
- в) редактировать Интернет-страницы.

8. Укажите три основные службы сети Интернет.

- а) электронная почта E-mail, World Wide Web, телеконференции (Usenet);
- б) система файловых архиваторов FTP, справочная служба WHOIS, взаимодействие с другим ПК Telnet;
- в) HTML (Hyper Text Markup Language), система файловых архиваторов FTP, электронная почта E-mail.

10. Укажите три способа, с помощью которых пользовательский компьютер может быть подключен к вычислительной сети.

- а) сетевого адаптера и отвода кабеля локальной сети, модема и выделенной телефонной линии, внешнего факс-модема и телефонной коммутируемой линии;
- б) модема и внешнего коаксиального кабеля, контроллера и сетевого адаптера, мультиплексора и интерфейсной карты;
- в) внешнего факс-модема и телефонной коммутируемой линии, адаптера шины и витой пары, локальной шины и мультиплексора

11. Укажите два компонента сетевого программного обеспечения

- а) маршрутизаторы, серверы;
- б) сетевые приложения, сетевая ОС;
- в) программы управления файловой структурой, мультиплексоры.

### Тема 3. Модели ведения электронной коммерции.

#### Тест

1. Электронная коммерция – это:

- а) установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком, а также обмен коммерческой информацией;
- б) наука, систематизирующая приемы создания, хранения, воспроизведения, обработки и передачи данных средствами вычислительной техники;
- в) совокупность сведений, которая воспринимается из окружающей среды, выдается в окружающую среду или сохраняется внутри определенной системы;
- г) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

2. Какой год принято считать официальной датой рождения Интернета?

- а) 1983;
- б) 1990;
- в) 1977;
- г) 2001.

3. Для предотвращения воздействия компьютерных вирусов используется

- а) внедрение электронной цифровой подписи;
- б) установка антивирусных программ;
- в) инструктаж пользователей;
- г) кодирование данных.

#### 4. Интернет представляет собой

- а) внутреннюю организацию компании на базе единой информационной сети;
- б) совокупность соединенных между собой информационных серверов – компьютеров, на которых хранится различная информация, и самих пользователей этой информации;
- в) программу, предназначенную для соединения двух сетей, использующих различные протоколы.

#### 5. Электронный бизнес – это

- а) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей;
- б) преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий;
- в) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека.

#### 6. К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:

- а) государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение;
- б) товары, услуги, информация;
- в) финансовые институты, бизнес-организации.

#### 7. К функциям электронной коммерции относится

- а) представление товара (показ продукции средствами Интернета);
- б) разработка классификаторов и стандартов электронного обмена данными;
- в) проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки);
- г) налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов).

#### 8. Участниками систем электронной коммерции являются

- а) покупатели или потребители услуг;

б) сеть Интернет;

в) исследование рынка, выполнение заказов.

9. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие

а) предприятие – предприятие;

б) предприятие – потребитель;

в) потребитель – потребитель;

г) потребитель – предприятие

10. Что такое HTML?

а) язык разметки и форматирования гипертекста на Web-странице;

б) программа создания презентаций;

в) язык программирования C++;

г) текстовый процессор.

#### Тема 4. Программное обеспечение электронного бизнеса

##### Тест

1. Он-лайнный каталог – это

а) любые организации, взаимодействующие через Интернет;

б) это электронный каталог, который дает возможность покупателю использовать мощные поисковые средства Интернета и возможность сравнения товаров;

в) компания, предоставляющая услуги по организации систем электронной коммерции в виде сдачи в аренду аппаратно-программных комплексов для ведения коммерческой деятельности;

г) наиболее широко распространенное средство поиска информации в сети Интернет, позволяющее находить информацию по ключевым словам и фразам.

2. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие

а) предприятие – предприятие;

б) предприятие – потребитель;

в) потребитель – потребитель;

г) потребитель – предприятие.

3. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие

- а) предприятие – предприятие;
- б) предприятие – потребитель;
- в) потребитель – потребитель;
- г) потребитель – предприятие.

4. При несимметричном способе шифрования информация зашифровывается

- а) открытым ключом;
- б) закрытым ключом;
- в) может зашифровываться как открытым, так и закрытым ключом.

5. Системы криптозащиты предназначены для

- а) ограничения доступа в сеть компании;
- б) обеспечения секретности данных;
- в) гарантии подлинности авторства информации.

6. Интернет-аукционы могут быть примером модели

- а) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

7. Торговые площадки могут быть примером модели

- а) B2C;
- б) B2B;
- в) C2C;
- г) C2B.

8. Маркетинг в сети Интернет – это



а) технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;

б) комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет;

в) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

9. Изучение конкурентов позволяет

а) определить сегмент рынка;

б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов;

в) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны.

10. Размещение рекламы с помощью поисковых систем и каталогов может быть

а) платным;

б) бесплатным;

в) и тем, и другим.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

### **Типовые вопросы экзамена (ПК-2, ПК-6)**

Вопросы к экзамену

1. Понятие и предметная область электронной коммерции.
2. Перечислите основные модели отношений между участниками процесса электронной коммерции.
3. В чем отличие организационных форм, инструментов и методов ведения традиционной и электронной коммерческой деятельности?
4. Перечислите основные изменения механизмов проведения торговой операции в связи с внедрением технологий электронной коммерции.
5. Какую информацию обычно содержит электронный сертификат ЭЦП?
6. Перечислите факторы, определяющие развитие корпоративной электронной коммерции.
7. Сформулируйте правила этикета, относящиеся к сбору личной информации о пользователях.
8. Опишите область применения технологий веб-служб.
9. Приведите сравнительную оценку собственноручной подписи, заверенной печатью, с цифровой подписью с точки зрения выполняемых ими функций.
10. Что определяет стандарт UDDI?
11. Перечислите основные правовые проблемы, возникающие при заключении договоров с использованием Интернета.
12. Укажите назначение прокси-сертификата ЭЦП.
13. Опишите участников электронной торговли и их функции согласно протоколу открытой торговли в Интернете.

14. Дайте краткую характеристику стандарта «Открытые приобретения в Интернете» (OBI).
15. Раскройте понятие торгово-закупочной B2B-системы.
16. Опишите основные процессы осуществления электронной торговли в секторе B2B.
17. Раскройте понятие системы управления закупками (e-procurement).
18. Опишите работу системы полного цикла сопровождения поставщиков (SCM-система).
19. Опишите работу системы управления продажами (e-distribution).
20. Опишите работу системы полного цикла сопровождения потребителей (CRM-система).
21. Охарактеризуйте понятия: электронный каталог, электронный аукцион, электронная торговая площадка, электронная биржа. В чем их отличия?
22. Перечислите услуги, предоставляемые электронными торговыми площадками.
23. Назовите основные различия систем MRP и MRP II.
24. Раскройте понятие ERP-система.
25. Назовите преимущества и недостатки использования ERP-систем.
26. Охарактеризуйте понятие CSRP-система.
27. Дайте определение понятия интернет-инкубатор.
28. Перечислите основные виды интернет-инкубаторов.
29. Дайте сравнительную характеристику систем мобильных взаиморасчетов.
30. Назовите основные различия систем электронной коммерции в потребительском секторе (B2C) от систем электронной коммерции в секторе взаимодействия физических лиц (C2C).
31. Перечислите основные разновидности систем розничной продажи товаров в Интернете.
32. Дайте определение понятия интернет-магазин. Опишите технологию создания интернет-магазина, приобретения товаров в интернет-магазине.
33. Дайте определение понятия телеработа. Назовите факторы, влияющие на распространение технологий телеработы.
34. Раскройте понятия интернет-страхование, интернет-трейдинг.
35. Каково назначение рынка FOREX.
36. Дайте определение понятия интернет-аукцион. Перечислите его основные виды.
37. Правовое обеспечение электронной коммерции.
38. Этика электронной коммерции.
39. SCM-системы.
40. CRM-системы.
41. Отраслевые торговые площадки.
42. Корпоративные представительства в Интернете.
43. Виртуальные предприятия.
44. Интернет-инкубаторы.
45. Мобильная коммерция.
46. Торговые ряды и интернет-витрины.
47. Интернет-магазины.
48. Туристические компании в Интернете, Интернет-страхование.
49. Интернет-трейдинг.
50. Телеработа.
51. Интернет-аукционы.
52. Системы Peer-to-Peer.
53. Биллинговые системы.
54. Электронное правительство.
55. Системы предоставления налоговой отчетности через Интернет.
56. Электронные системы государственных закупок.
57. Понятие, методы и способы защиты от киберпреступности.
58. Мошенничество в Интернете.

59. Кардинг. Скиминг. Уивинг. Способы защиты.
60. Перспективы электронной коммерции.
61. ГИС и GPS-технологии.

### Типовые задания для экзамена (ПК-2, ПК-6)

#### Задание 1

1. Компьютер, подключенный к Internet обязательно имеет:
  - 1) IP-адрес;
  - 2) Web-сервер;
  - 3) доменное имя.
2. Web-страница представляет собой:
  - 1) текстовый файл с расширением .htm или .html;
  - 2) двоичный файл с расширением .com или .exe;
  - 3) графический файл с расширением .gif или .jpg.
3. Что такое Браузер ?
  - 1) сервер Internet;
  - 2) средство просмотра Web-страниц;
  - 3) программа поиска.
4. Гипертекст – это:
  - 1) очень большой текст;
  - 2) структурированный текст, содержащий информационные объекты, соединенные семантическими связями;
  - 3) текст, полученный по Internet.
5. Гиперссылки на Web - странице могут обеспечить переход...
  - 1) только в пределах данной Web - страницы;
  - 2) только на Web - страницы данного сервера;
  - 3) на любую Web - страницу любого сервера Интернет.

#### Задание 2

Исследуйте корпоративные представительства в Интернете, проанализируйте их основные критерии успеха.

#### Задание 3

Провести проектирование виртуального предприятия.

#### Задание 4

Разработать методологию создания Интернет-инкубатора.

#### Задание 5

- Представьте примеры:
- мобильной коммерции.
  - торговые ряды и интернет-витрины.
  - Интернет-магазины.
  - Интернет-страхование.
  - Интернет-трейдинг.
  - Телеработа.
  - Интернет-аукционы.

#### 4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
--------	-------------	--

«отлично»	ПК-2	Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине, но и прослеживает междисциплинарные связи. Умеет увязывать знания, полученные при изучении различных дисциплин, анализировать практические ситуации, принимать соответствующие решения. Ответ, построен логично, материал излагается четко, ясно, хорошим языком, аргументировано, уместно используется информационный материал. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу. Знает основные принципы организации и управления торгово-технологическими процессами. Может определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.
	ПК-6	Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине, но и прослеживает междисциплинарные связи. Умеет увязывать знания, полученные при изучении различных дисциплин, анализировать практические ситуации, принимать соответствующие решения. Ответ, построен логично, материал излагается четко, ясно, хорошим языком, аргументировано, уместно используется информационный материал. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу. Умеет выбирать деловых партнеров по различным видам деятельности, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.
«хорошо»	ПК-2	Студент показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информационный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает некоторые погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений. Владеет навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии. Использует на практике принципы выделения основных объектов и субъектов торгово-технологических операций, центры ответственности.
	ПК-6	Студент показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информационный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает некоторые погрешности. Вопросы, задаваемые преподавателем, не вызывают существенных затруднений. Владеет навыками проведения деловых переговоров, заключения договоров, и контроля за их выполнением.

«удовлетворительно»	ПК-2	Студент показывает не достаточный уровень знаний учебного и лекционного материала, не в полном объеме владеет практическими навыками, чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает не достаточно глубокие знания. Может регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию.
	ПК-6	Студент показывает не достаточный уровень знаний учебного и лекционного материала, не в полном объеме владеет практическими навыками, чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает не достаточно глубокие знания. Знает сущность, принципы поведения партнеров; принципы отбора партнеров исходя из принципов экономической выгоды и надежности
«неудовлетворительно»	ПК-2	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом. Не знает теорем. Не может выделить междисциплинарные связи. Не знает принципы организации и управления торгово-технологическими процессами. Не владеет навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии. Не способен регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию.
	ПК-6	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом. Не знает теорем. Не может выделить междисциплинарные связи. Не понимает сущность, принципы поведения партнеров; принципы отбора партнеров исходя из принципов экономической выгоды и надежности. Не способен провести деловых переговоров, заключить договор.

## 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

### 5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

## 5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

## 5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

## 5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможностей программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 6.1 Основная литература:

1. Покровская Л. Л., Копачев А. А. Электронная коммерция в сфере информационных услуг : монография. - Москва|Берлин: Директ-Медиа, 2014. - 182 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=258790>
2. Кобелев О. А. Электронная коммерция : учебное пособие. - Москва: Дашков и К°, 2018. - 684 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496127>

### 6.2 Дополнительная литература:

1. Пивоваров Н. В. Электронная коммерция «ALL2el.COM». - Москва: Лаборатория книги, 2012. - 102 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143081>
2. Савельев А. И. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование : монография. - Москва: Статут, 2014. - 543 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=448075>
3. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : Учебное пособие. - 3-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 477 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/447001>
4. Гаврилов Л. П. Электронная коммерция : Учебник и практикум для вузов. - 3-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 477 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/450865>
5. Макаренкова, Е. В. Электронная коммерция : учебное пособие. - 2021-12-31; Электронная коммерция. Москва: Евразийский открытый институт, 2010. - 136 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/11134.html>
6. Калужский, М. Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка. - Вехи охраны авторского права; Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка. - Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. - 327 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>

7. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебное пособие по выполнению практических работ. - 2021-05-25; Электронная коммерция. - Москва: СОЛОН-Пресс, 2017. - 112 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/90383.html>
8. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Никишин А. Ф., Панкина Т. В. Электронная коммерция : учебник. - М.: ИД "ФОРУМ", ИНФРА-М, 2014. - 191 с.; 191 с.

### 6.3 Иные источники:

1. Международный журнал «Международная торговля и торговая политика» - <https://mttp.rea.ru/jour>
2. Электронный журнал «Современная торговля» - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
3. «Информационные технологии» на Портале корпоративного управления. - [www.iteam.ru/publications/it/](http://www.iteam.ru/publications/it/)
4. Административно-управленческий портал - <http://www.aup.ru/news/market/>

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное программное обеспечение:

Операционная система Microsoft Windows XP SP3

Операционная система "Альт Образование"

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

CorelDRAW Graphics Suite X3

Adobe Photoshop CS3

7-Zip 9.20

1С:Предприятие 8.2 (8.2.18.61) учебная

Электронный периодический справочник "Система ГАРАНТ"

IBM SPSS Statistics 20

Oracle VM VirtualBox 3.2.10

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

LiteManager Pro - Server

Skype

Альт-Инвест сумм

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>



3. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prlib.ru>
4. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>
5. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>
6. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
7. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
8. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» . – URL: <http://www.biblioclub.ru>
9. Электронная библиотека РФФИ. – URL: <https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library>
10. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>
11. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>

### **Электронная информационно-образовательная среда**

[https://auth.tsutmb.ru/authorize?response\\_type=code&client\\_id=moodle&state=xyz](https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz)

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.