

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль): «Экспертиза качества и безопасности товаров»

Формы обучения: очная; очно-заочная

Квалификация выпускника: бакалавр

Срок получения образования: очная форма обучения 4 года, очно-заочная форма обучения 4 года 6 месяцев

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 5 з.е.

в академических часах: 180 ак.ч.

Рабочая программа по дисциплине «Электронная коммерция» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение направленность (профиль) «Экспертиза качества и безопасности товаров», составлена Наширвановой Я.Ф. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 985, Профессионального стандарта 40.062 «Специалист по качеству продукции», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.10.2014 № 856н.

Рабочая программа:

**обсуждена и рекомендована** к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

**утверждена** Ученым советом Российского университета кооперации «26» августа 2021 г. № 1

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине .....	5
4. Объем дисциплины и виды учебной работы.....	6
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий.....	7
5.1. Содержание дисциплины .....	7
5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий .....	9
6. Лабораторные занятия .....	10
7. Практические занятия.....	11
8. Тематика курсовых работ (проектов).....	12
9. Самостоятельная работа студента .....	13
10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины .....	14
11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем .....	15
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	16

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины

Основной целью дисциплины «Электронная коммерция» является получение студентами теоретических знаний и практических навыков по созданию приложений для электронной коммерции, ознакомление с основными технологиями и средствами их разработки.

Изучение дисциплины расширяет знания в области информационных технологий, систем электронной коммерции в части представления новых услуг на основе их электронной формы; вырабатывает практические навыки по созданию технологий электронной коммерции в деятельности специалиста.

Задачи:

- формирование знаний о содержании электронной коммерции;
- использование информации о развитии электронной коммерции на глобальном рынке и ее применение для развитие собственного бизнеса;
- координация и контроль выполнение работ в процессе создания и развития электронного бизнеса;
- формирование потребительской аудитории и осуществление взаимодействия с потребителями;
- организация продаж посредством информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Электронная коммерция» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение направленность (профиль) «Экспертиза качества и безопасности товаров».

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Дисциплины, модули, практики, обеспечивающие формирование компетенции	Периоды формирования компетенции в процессе освоения ОПОП				Место в формировании компетенции
		1 курс (сем.)	2 курс (сем)	3 курс (сем)	4 курс (сем)	
ПК-10	Интернет-маркетинг			6 сем.		Изучаемая
ПК-10	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Последующая
ПК-10	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-10 Способен формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями посредством использования современных информационных технологий в торговой деятельности	ПК-10.1 Способен формировать потребительскую аудиторию посредством использования современных информационных технологий в торговой деятельности	<p>Знать алгоритм регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p> <p>Уметь вести регистрацию данных о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p> <p>Владеть навыками регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p>
	ПК-10.2 Способен осуществлять взаимодействие с потребителями посредством использования современных информационных технологий в торговой деятельности	<p>Знать алгоритм формирования заключений о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p> <p>Уметь формировать заключения о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p> <p>Владеть навыками формирования заключений о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям</p>

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся

##### *очная форма обучения*

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам 6 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	78,5	78,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	78	78
• занятия лекционного типа	24	24
• занятия семинарского типа:	54	54
практические занятия	54	54
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	10	10
в том числе занятия в форме практической подготовки	28	28
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)		
2. Самостоятельная работа студентов, всего	65,5	65,5
- курсовая работа (проект)		
- выполнение домашних заданий	55,5	55,5
- контрольное тестирование	10	10
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5

##### *очно-заочная форма обучения*

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам 7 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	60,5	60,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	60	60
• занятия лекционного типа	20	20
• занятия семинарского типа:	40	40
практические занятия	40	40
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	4	4
в том числе занятия в форме практической подготовки	18	18
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)		
2. Самостоятельная работа студентов, всего	83,5	83,5
- курсовая работа (проект)		
- выполнение домашних заданий	75,5	75,5
- контрольное тестирование	8	8
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5

## **5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий**

### **5.1. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции**

Основные термины, категории и понятия электронной коммерции. Характеристики объектов и субъектов электронной коммерции. Сферы применения и сферы деятельности электронной коммерции. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, электронная торговля, электронное посредничество. Отличительные особенности и тенденции развития электронного бизнеса.

Типология предпринимательских процессов на электронном рынке. Сущность и характерные черты электронной коммерции, ее отличия от коммерции традиционной экономики. Основные типы электронной коммерции: Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция. Общие и отличительные черты электронной коммерции и Интернет-коммерции. Принципы функционирования Интернет-экономики. Принципы построения систем электронной коммерции.

#### **Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет**

Виды и краткая характеристика компьютерных сетей, их общие черты и отличия. Технологии обмена информацией в компьютерных сетях (клиент-серверные системы). Характеристики сети Интернет как информационно-технологической среды электронной коммерции.

Технологии, протоколы и сервисы сети Интернет. Особенности создания и функционирования Интранет и Экстранет сетей. Информационная безопасность электронной коммерции в сети Интернет. Управление потоковыми процессами и регулирование коммерческой деятельности в сети Интернет. Правовое обеспечение электронной коммерции в сети Интернет.

#### **Тема 3 Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги**

Основные средства платежа в электронной коммерции. Электронные деньги. Влияние электронных денег на денежную систему. Государственное регулирование рынка электронных денег. Безопасность электронных денег.

Особенности финансовых расчетов в процессах электронной коммерции. Типы и сравнительные характеристики применяемых в электронной торговле технологий электронных платежей. Критерии выбора электронной платежной системы.

Платежные системы (ПС). Понятие ПС. Классификация ПС.

Достоинства и недостатки ПС. ПС PayCash, WebMoney, CyberPlat. Технология работы ПС CyberPlat с открытием счета в банке. Технология работы ПС CyberPlat при обслуживании держателей банковских пластиковых карт. Безопасность платежей в сети Интернет.

#### **Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции**

Многоцелевой подход к решению задач электронной коммерции. Информационные технологии, применяемые в системах электронной коммерции. Оптимизация выбора программного обеспечения электронного магазина. Интернет-маркетинг. Ценообразование в Интернет-экономике.

#### **Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer**

Виды и краткая характеристика технологий business-to-consumer, используемых для реализации товарно-материальных ценностей и оказания услуг на потребительском рынке.

Организация розничной торговли товарно-материальными ценностями в сети Интернет. Существующие схемы Интернет-торговли. Управление цепями поставок в электронной коммерции, организация логистической системы Интернет-магазинов.

Организация аукционной торговли в сети Интернет. Виды Интернет-аукционов. Характеристика существующих систем доставки товаров потребителям. Особенности электронной торговли информационным продуктом и оказания информационных услуг.

Организация электронной торговли туристическим продуктом и оказание туристических услуг в сети Интернет.

Интернет-банкинг: технологии и направления развития. Особенности и технологии Интернет-страхования

#### **Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса**

Определение экономической эффективности систем электронной коммерции. Основные требования к параметрам электронного магазина (ЭМ). Оценка качества спроектированного ЭМ. Методика оценки эффективности создания ЭМ. Показатели оценки эффективности функционирования ЭМ.

Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса.



## 5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

### очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа /из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	2	6	8,5	16,5	2
2.	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	4	8/4	8	20	2
3.	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	4	10/8	13	27	2
4.	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	4	10/4	8	22	
5.	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	6	10/8	16	32	4
6.	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	4	10/4	12	26	
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	<b>Итого</b>	<b>24</b>	<b>54/28</b>	<b>65,5</b>	<b>180</b>	<b>10</b>

**очно-заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа /из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	2	6	10,5	18,5	
2.	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	2	6/2	12	20	
3.	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	4	8/4	16	28	2
4.	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	4	6/4	12	22	
5.	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	4	8/6	20	32	2
6.	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	4	6/2	13	23	
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	<b>Итого</b>	<b>20</b>	<b>40/18</b>	<b>83,5</b>	<b>180</b>	<b>4</b>

**6. Лабораторные занятия**

Лабораторные занятия не предусмотрены.

## 7. Практические занятия

### очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	1. Электронная коммерция и электронный бизнес 2. Традиционная и электронная коммерция 3. Преимущества электронной коммерции для фирмы 4. Преимущества электронной коммерции для потребителя 5. Преимущества электронной коммерции для общества	6	
2	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	1. Инфраструктура для коммерции 2. Пакетная передача данных 3. Интернет-приложения 4. Архитектура клиент/сервер и Web	8	4
3	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	1. Знакомство с понятиями и построение ментальных карт. 2. Проект ED	10	8
4	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	1. Классификаторы, которые необходимо использовать в системах электронной коммерции. 2. Характеристика классификатора ТН ВЭД 3. Классификацию видов бизнеса в системах электронной коммерции. 4. Классификация методов построения бизнес-процессов в системах электронной коммерции	10	4
5	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	1. Торговые ряды 2. Интернет-витрины 3. Интернет-магазины 4. Услуги в Интернете 5. Интернет-трейдинг 6. Телеработа	10	8
6	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	1. Защищенные информационные 2. Облачные технологии и формирование сайта организации с помощью возможностей, представляемых Google 3. Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса	10	4
	<b>Итого</b>		<b>54</b>	<b>28</b>

**очно-заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Теоретические основы построения систем электронной коммерции	1. Электронная коммерция и электронный бизнес 2. Традиционная и электронная коммерция 3. Преимущества электронной коммерции для фирмы 4. Преимущества электронной коммерции для потребителя 5. Преимущества электронной коммерции для общества	6	
2	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет	1. Инфраструктура для коммерции 2. Пакетная передача данных 3. Интернет-приложения 4. Архитектура клиент/сервер и Web	6	2
3	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	1. Знакомство с понятиями и построение ментальных карт. 2. Проект ED	8	4
4	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	1. Классификаторы, которые необходимо использовать в системах электронной коммерции. 2. Характеристика классификатора ТН ВЭД 3. Классификацию видов бизнеса в системах электронной коммерции. 4. Классификация методов построения бизнес-процессов в системах электронной коммерции	6	4
5	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	1. Торговые ряды 2. Интернет-витрины 3. Интернет-магазины 4. Услуги в Интернете 5. Интернет-трейдинг 6. Телеработа	8	6
6	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	1. Защищенные информационные 2. Облачные технологии и формирование сайта организации с помощью возможностей, представляемых Google 3. Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса	6	2
	<b>Итого</b>		<b>40</b>	<b>18</b>

**8. Тематика курсовых работ (проектов)**

Курсовая работа не предусмотрена.

## **9. Самостоятельная работа студента**

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Электронная коммерция» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;
- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.);
- работу с компьютерными обучающими программами;
- выполнение заданий по практическим занятиям;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к экзамену.

### **Тема 1 Теоретические основы построения систем электронной коммерции**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Теоретические основы построения систем электронной коммерции».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: электронная коммерция, бизнес, посредничество, Интернет-коммерция, мобильная коммерция, телевизионная коммерция, Интернет-экономика.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

### **Тема 2 Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему «Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: компьютерная сеть, клиент-серверные системы, Интранет, Экстранет.

Изучая тему, важно приобрести умения вести регистрацию данных о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

### **Тема 3 Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Средства платежа в электронном бизнесе,

электронные деньги».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: денежная система, платежные системы, электронные деньги, PayCash, WebMoney, CyberPlat

Изучая тему, важно приобрести умения проводить финансовые расчеты в электронной коммерции, обслуживать пользователей платежной системы.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

#### **Тема 4 Методы построения систем электронной коммерции**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Методы построения систем электронной коммерции».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: Интернет-маркетинг, ценообразование, электронный магазин.

Изучая тему, важно приобрести умения применять многоцелевой подход при решении задач в области электронной коммерции, формировать заключение о соответствии качества поступающих в организацию сырья, материалов., полуфабрикатов, комплектующих, изделий стандартам, техническим условиям

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

#### **Тема 5 Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer».

Изучая тему, важно приобрести умения в выстраивании взаимодействия с потребителями посредством использования современных информационных технологий в торговой деятельности.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

#### **Тема 6 Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить основные методы определения экономической эффективности системы электронного бизнеса.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестовый контроль по теме.

### **10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины**

а) нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая): ФЗ от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

3. Налоговый кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

4. Налоговый кодекс (часть вторая) :федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

б) основная литература:

Электронная коммерция : учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 192 с. : ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0507-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044009> – Режим доступа: по подписке.

в) дополнительная литература:

1. Системы электронной коммерции и технологии их проектирование: лабораторный : практикум / Крахоткина Е.В., сост. — Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. — 132 с. — URL: <https://book.ru/book/930796> — Текст : электронный.

2. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев ; под ред. проф. С. В. Пирогова. — 5-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 682 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093667> – Режим доступа: по подписке.

3. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 90 с. - ISBN 978-5-394-03372-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081831> – Режим доступа: по подписке.

## **11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

– <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru

– <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks

- <https://ibooks.ru/> - ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/> - База данных East View

## 2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

Консультант + версия проф.- справочная правовая система

## 3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning  
(лицензия на пакет Office Professional Plus)

b. Windows 8

2. Система тестирования INDIGO.

3. 1С: Предприятие 8

## 4. Свободно распространяемое программное обеспечение

1. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО

2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.



Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.