

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль): «Сервис транспортных средств»

Формы обучения: очная; очно-заочная

Квалификация выпускника: бакалавр

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

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 8 з.е.

в академических часах: 288 ак.ч.

Рабочая программа по дисциплине «Электронная коммерция» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) «Сервис транспортных средств», составлена Наширвановой Я.Ф. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 июня 2017 г. №514, профессионального стандарта «Специалист по техническому диагностированию и контролю технического состояния автотранспортных средств при периодическом техническом осмотре», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23 марта 2015 г. № 187н, профессионального стандарта «Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31 октября 2014 г. № 864н .

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	12
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 части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) «Сервис транспортных средств».

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.)	
УК-1	Математика		3 сем.			Предыдущая
УК-1	Информационные системы и технологии			5 сем.		Предыдущая
ПК-12	Правовое регулирование предпринимательской деятельности	2 сем.				Предыдущая
ПК-12	Права потребителей: ответственность и риски предпринимателя	2 сем.				Предыдущая
УК-1, ПК-12	Интернет-маркетинг			6 сем.		Изучаемая

УК-1	Теория и практика кооперации		4 сем.			Предыдущая
УК-1	Татарский язык			6 сем.		Изучаемая
УК-1	Учебная практика, ознакомительная практика	2 сем.				Предыдущая
УК-1	Учебная практика, практика по получению первичных навыков научно-исследовательской и проектной деятельности		4 сем.			Предыдущая
УК-1, ПК-12	Производственная практика, организационно-управленческая практика				8 сем.	Последующая
УК-1	Производственная практика, технологическая практика				8 сем.	Последующая
УК-1, ПК-12	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
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	УК-1.1 Способен анализировать поставленную задачу через выделение ее базовых составляющих, осуществлять декомпозицию задачи	Знать базовые составляющие системного подхода для принятия поставленных задач Уметь анализировать поставленную задачу посредством выделения ее базовых составляющих, осуществлять декомпозицию задачи Владеть навыками анализа поставленной задачи через выделение ее базовых составляющих, осуществления декомпозиции задачи
	УК-1.2 Способен демонстрировать умение осуществлять поиск и критический анализ информации, необходимой для решения задачи	Знать методические особенности выполнения критического анализа Уметь осуществлять поиск и критический анализ информации, необходимой для решения задачи Владеть навыками критического анализа и синтеза информации для решения поставленных задач
	УК-1.3 Способен сопоставлять разные источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений	Знать виды источников информации, критерии оценки их достоверности Уметь сопоставлять разные источники информации с целью выявления их противоречий и поиска достоверных суждений Владеть навыками работы с разными источниками информации, способностью выявления их противоречий и определения достоверных суждений

	УК-1.4 Способен находить рациональные идеи для решения поставленных задач	Знать методику нахождения рациональных идей для решения поставленных задач Уметь находить рациональные идеи для решения поставленных задач Владеть навыками поиска и предложения рациональных идей для решения поставленных задач
ПК-12 Способен организовывать и координировать взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису	ПК-12.1 Способен организовать и координировать взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису	Знать: Основы делового общения и бизнес-коммуникаций Уметь: Работать в команде, конструктивно общаться с коллегами, руководством, организовывать совместную деятельность в составе рабочих групп Владеть: навыками организации и координации взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису
	ПК-12.2 Способен осуществлять выбор экономических рациональных способов взаимодействия с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису	Знать: способы взаимодействия с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису Уметь: выбирать экономически рациональные способы взаимодействия с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису Владеть: навыками выбора экономически рациональные способы взаимодействия с внешними контрагентами по постпродажному обслуживанию и сервису
	ПК-12.3 Способен осуществлять организацию и координацию взаимодействия с отделом контроля качества по вопросам проверки документов, подтверждающих качество продукции	Знать: основы взаимодействия с отделом контроля качества по вопросам проверки документов, подтверждающих качество продукции Уметь: организовать и координировать взаимодействия с отделом контроля качества по вопросам проверки документов, подтверждающих качество продукции Владеть: навыками организации и координации взаимодействия с отделом контроля качества по вопросам проверки документов, подтверждающих качество продукции

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:	76,5	76,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	76	76
• занятия лекционного типа	38	38
• занятия семинарского типа:	38	38
практические занятия	38	38
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	8	8
в том числе занятия в форме практической подготовки	18	18
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
2. Самостоятельная работа студентов, всего	175,5	175,5
- выполнение домашних заданий	175,5	175,5
- контрольное тестирование		
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	288
Общая трудоемкость	зач. ед.	8

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По курсам 2 курс
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	10,5	10,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	10	10
• занятия лекционного типа	4	4
• занятия семинарского типа:	6	6
практические занятия	6	6
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах		
в том числе занятия в форме практической подготовки		
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
2. Самостоятельная работа студентов, всего	268,5	268,5
- выполнение домашних заданий		
- контрольное тестирование		
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	9	9
ИТОГО:	ак. часов	288
Общая трудоемкость	зач. ед.	8

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	4	4	16,5	24,5	
2.	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети	6	6/2	30	42	

	Интернет					
3.	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	6	6/4	32	44	2
4.	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	8	8/4	33	49	2
5.	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer	8	8/4	34	50	2
6.	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	6	6/4	30	42	2
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	Итого	38	38/18	175,5	288	8

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		26,5	28,5	
2.	Тема 2. Организационно-технологические основы электронной коммерции в сети Интернет			48	48	
3.	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги		2	48	50	
4.	Тема 4. Методы построения систем электронной коммерции	2		50	52	
5.	Тема 5. Электронная коммерция на потребительском рынке товаров и услуг: технологии business-to-consumer		2	48	50	
6.	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса		2	48	50	
	Подготовка к экзамену				9	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	Итого	4	6	268,5	288	

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	4	
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	6	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	8	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	4
6	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	1. Защищенные информационные 2. Облачные технологии и формирование сайта организации с помощью возможностей, предоставляемых Google 3. Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса	6	4
	Итого		38	18

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 3. Средства платежа в электронном бизнесе, электронные деньги	1. Знакомство с понятиями и построение ментальных карт. 2. Проект ED	2	
2	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	2	
3	Тема 6. Методы определения экономической эффективности систем электронного бизнеса	1. Защищенные информационные сайты организации с помощью возможностей, предоставляемых Google 3. Экономические, организационные и маркетинговые показатели эффективности электронного бизнеса	2	
	Итого		6	

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:

1. 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.

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.

в) дополнительная литература

1. 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.

2. 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.

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. Антиплагиат.ВУЗ

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.