

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Кафедра бизнеса и развития профессионального мастерства

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. М. Кожевникова
«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.03.4 Электронные платежи и отчетность в сфере электронной
коммерции

Направление подготовки/специальность: 38.03.01 - Экономика

Профиль/направленность/специализация: Финансы и кредит

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2026

Автор программы:

Кандидат экономических наук, доцент Федорова Алёна Юрьевна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 - Экономика (уровень бакалавриата) (приказ Министерства науки и высшего образования РФ от «12» августа 2020 г. № 954).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры бизнеса и развития профессионального мастерства «___» _____ 20__ г. Протокол № ____

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	6
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	9
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.....	23

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- аналитический
- финансовый

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

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	Индикаторы достижения компетенций
	УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Проектирует траекторию своего профессионального роста и личностного развития, расширяет свой профессиональный кругозор, создает всеобъемлющее понимание предмета электронной коммерции, в том числе используемых в электронной коммерции информационных технологий, технологий ведения бизнеса, социальных технологий

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения									
		Очная (семестр)							Очно-заочная (семестр)		
		1	2	3	4	5	6	7	5	6	7
1	Введение в искусственный интеллект	+									
2	Введение в проектную деятельность		+								

3	Геоинформационные системы и технологии дистанционного зондирования Земли						+			
4	Искусственный интеллект в электронной коммерции						+		+	
5	Креативные индустрии и творческие проекты						+			+
6	Методика подготовки научных публикаций						+			
7	Методика проведения научного исследования					+				
8	Основы работы в ПО Agisoft Metashape						+			
9	Подготовка операторов наземных средств управления беспилотным летательным аппаратом самолетного и вертолетного типа					+				
10	Принципы систематизации научного материала						+			
11	Продюсирование и маркетинг проектов в креативных индустриях						+			
12	Проектный семинар			+	+	+	+			
13	Процессный менеджмент и принятие управленческих решений в креативной индустрии					+				
14	Стартап: идея с нуля					+			+	
15	Стартап: от идеи к MVP						+		+	
16	Стартап: практика создания собственного бизнеса							+		+
17	Цифровые платформы и инструменты аналитики					+			+	

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Электронные платежи и отчетность в сфере электронной коммерции» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.01 - Экономика.

Дисциплина «Электронные платежи и отчетность в сфере электронной коммерции» изучается в 7 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72
Контактная работа	32	24
Лекции (Лекции)	16	12
Практические (Практ. раб.)	16	12
Самостоятельная работа (СР)	40	48
Зачет	-	-

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.						Формы текущего контроля
		Лекции		Практ. раб.		СР		
		О	О-3	О	О-3	О	О-3	
7 семестр								
1	Тема 1. Понятие и основные технологии электронной коммерции	4	2	4	2	10	12	Собеседование, устный опрос; Доклад-презентаци я
2	Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.	4	2	4	2	10	12	Собеседование, устный опрос; Решение практических задач; Тестирование
3	Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.	4	4	4	4	10	12	Собеседование, устный опрос; Решение практических задач

4	Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции	4	4	4	4	10	12	Собеседование, устный опрос; Доклад-презентация; Тестирование
---	--	---	---	---	---	----	----	---

Тема 1. Тема 1. Понятие и основные технологии электронной коммерции

(УК-6)

Лекция.

Понятие электронной коммерции. История возникновения предмета и современные тренды развития электронной коммерции. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие. Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве. Маркетинг-микс в электронной коммерции. Опыт покупателя в электронной коммерции, точки контакта и ценностное предложение. Классификация предприятий, относящихся к электронной коммерции, различные модели бизнеса в электронной коммерции и их сравнение. Информационные технологии, используемые в электронной коммерции. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции.

Практическое занятие.

1. Соотношение понятий электронный бизнес, электронная коммерция, мобильная коммерция и других.
2. Характерные свойства электронной коммерции, ее составляющие.
3. Экономические основы ведения бизнеса в интернете: теория спроса и конкуренция в онлайн-пространстве.
4. Информационные технологии, используемые в электронной коммерции.
5. Хранение данных, работа с сайтом и мобильными приложениями.

Задания для самостоятельной работы.

1. Ознакомление и проработка рекомендованной литературы, работа с электронно-библиотечными системами.
2. Подготовка к опросу по теме лекции.
3. Подготовка доклада-презентации по предложенной тематике.

Тема 2. Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.

(УК-6)

Лекция.

Основные особенности коммерческой деятельности в среде Интернет. Электронная визитная карточка. Электронный каталог. Электронный магазин и электронный киоск. Торговые Интернет-системы. Управление контентом и документами в компаниях электронного бизнеса. Преимущества е-коммерции. Электронные формы коммуникации. Методы монетизации в электронной коммерции. Их сравнение, преимущества, недостатки и тренды. Категории ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок и их характеристика. Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G. Маркетплейс – новый вид электронных торговых площадок.

Практическое занятие.

1. Основные особенности коммерческой деятельности в среде Интернет.

2. Определения и типы электронных торговых площадок.
3. Возможности и преимущества электронных торговых площадок.
4. Виды электронных торговых площадок и их характеристика.
5. Государственные электронные торговые площадки, работающие по модели B2G.
6. Маркетплейс – новый вид электронных торговых площадок.

Задания для самостоятельной работы.

1. Ознакомление и проработка рекомендованной литературы, работа с электронно-библиотечными системами.
2. Подготовка к опросу по теме лекции.

Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей. (УК-6)

Лекция.

Определение электронного платежа и электронной платежной системы. Структура и динамика электронных платежей. Краткий обзор развития электронных платежей. Биллинг. Основные определения и положения, относящиеся к электронным платежам и электронным платежным системам. Электронные деньги. Пластиковые карты. Участники платежной системы, работающей с банковскими картами. Интернет-банкинг.

Правомочность деятельности электронных платежных систем. Требования к электронным платежным системам. Виды платежных систем. Отечественные электронные платежные системы и их характеристика. Электронные платежные системы на основе электронных денег. ЭПС Яндекс.Деньги, WebMoney Transfer. Система TELEPAT.

Интегрированные платежные системы. Платежные терминалы коммерческих организаций. Цифровой рубль. Отечественные системы для осуществления международных платежей.

Практическое занятие.

1. Структура и динамика электронных платежей.
2. Участники платежной системы, работающей с банковскими картами.
3. Правомочность деятельности электронных платежных систем.
4. Электронные платежные системы на основе электронных денег.
5. Интегрированные платежные системы.
6. Отечественные системы для осуществления международных платежей.

Задания для самостоятельной работы.

1. Ознакомление и проработка рекомендованной литературы, работа с электронно-библиотечными системами.
2. Подготовка к опросу по теме лекции

Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции

(УК-6)

Лекция.

Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи. Российское законодательство о различных видах электронного взаимодействия с участием бизнес-организаций: заключение в электронном виде договоров, оформление электронных счетов-фактур, сдача в электронном виде налоговой отчетности. 3. Подготовка доклада-презентации по предложенной тематике.

Практическое занятие.

1. Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи.
2. Нормативно-правовая база межведомственного взаимодействия компаний электронного бизнеса.
3. Особенности взаимодействия компаний электронного бизнеса с государством.
4. Технологии обмена электронными данными.
5. Схемы ЭОД-взаимодействия предприятий.

4. Характеристика основных схем расчетов в электронной коммерции.

5. Структура и порядок формирования отчетности в сфере электронной коммерции

Задания для самостоятельной работы.

1. Ознакомление и проработка рекомендованной литературы, работа с электронно-библиотечными системами.

2. Подготовка к опросу по теме лекции.

3. Подготовка доклада-презентации по предложенной тематике.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

7 семестр

- текущий контроль – 80 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый

Распределение баллов по заданиям:

№ темы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Мак. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки
1.	Тема 1. Понятие и основные технологии электронной коммерции	Собеседование, устный опрос	10	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. 9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии 5-8 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии. 1-4 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.

		Доклад-презентация	10	Устное выступление автора по результатам доклада/реферата сосредоточено на принципиальных вопросах, таких как: актуальность темы исследования; методологический аппарат и основные научные подходы (школы), занимавшиеся решением вопросов; новизна работы и основные выводы, сформулированные в ходе изучения материала. Индивидуальная защита предполагает раскрытие личностного аспекта автора доклада/реферата в ходе работы над темой. Необходимо обосновать выбор темы и привести собственные методы и способы работы над проблемой, вынесенной в заглавие. Приведены оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты и идеи, полученные в ходе разработки материала. В докладе должна быть отражена личностная значимость проделанной работы и намечены перспективы продолжения исследования. Возможны презентации, раздаточный материал, слайды и т.д. 10 баллов – студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических и эмпирических исследований последних 3-5 лет, демонстрирует оригинальные находки в решении проблемы, намечены перспективы исследования, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Грамотные ответы на дополнительные вопросы 9-7 балла - студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических или эмпирических исследований последних 5 лет, демонстрирует отдельные оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены отдельными штрихами, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Даны грамотные ответы на отдельные дополнительные вопросы 6-5 балла - логика выступления в отдельных местах нарушается, тема исследования раскрывается, опираясь на результаты теоретических исследований последних 10 лет, отсутствуют оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены пунктирно, продемонстрированы средние ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов, ответы на вопросы требуют уточнения. 4-2 балла – представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, отдельные ответы на дополнительные вопросы требуют уточнения 1 балл - представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, студент не может дать ответы на дополнительные вопросы
--	--	--------------------	----	--

2.	Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.	Собеседо вание, устный опрос	10	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. 9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии 5-8 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии. 1-4 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.
		Решение практичес ких задач	10	Тема задачи связана с темой занятия, которая известна заранее, конкретные задания преподаватель задает на самом занятии. Исходя из обозначенных заданий, задача по своему содержанию может быть сведена: - к изложению решений на сформулированные задачи, условия которых непосредственно связаны со сложными и запутанными ситуациями в конкретной сфере; - к подробному ответу на проблемные контрольные вопросы, которых может быть задано несколько для самостоятельного осмысления. 10 баллов – студент выполнил работу (расчеты и их анализ) без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета. 9-7 балла – студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов. 7-5 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 5-3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 3-1 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок Менее 25% выполненного задания баллов не дает.
		Тестиров ание(кон трольны й срез)	10	10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте; 7 баллов - студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте; 5 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте; 3 балла - студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте; 1 балл – студент правильно отвечает на 25% вопросов в тесте.

3.	Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.	Собеседование, устный опрос	10	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. 9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии 5-8 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии. 1-4 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.
		Решение практических задач	10	Тема задачи связана с темой занятия, которая известна заранее, конкретные задания преподаватель задает на самом занятии. Исходя из обозначенных заданий, задача по своему содержанию может быть сведена: - к изложению решений на сформулированные задачи, условия которых непосредственно связаны со сложными и запутанными ситуациями в конкретной сфере; - к подробному ответу на проблемные контрольные вопросы, которых может быть задано несколько для самостоятельного осмысления. 10 баллов – студент выполнил работу (расчеты и их анализ) без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета. 9-7 балла – студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов. 7-5 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов. 5-3 балла – студент правильно выполнил менее половины работы, допустил несколько недочетов. 3-1 балл – студент правильно выполнил не более 25% работы допустил несколько недочетов или более 3 грубых ошибок Менее 25% выполненного задания баллов не дает.

4.	Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции	Собеседование, устный опрос	10	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. 9-10 баллов – студент умеет сопоставить полученную при подготовке к практическому занятию информацию, сравнивать разные точки зрения на анализируемую проблему, уметь четко формулировать свои вопросы и отвечать на задаваемые ему вопросы, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии 5-8 баллов – студент умеет применять полученную при подготовке к практическому занятию информацию, отвечать на большинство вопросов, вести дискуссию с использованием профессиональной терминологии. 1-4 балла – студент владеет теоретическим материалом по теме практического занятия, но затрудняется при ответе на вопросы, не умеет сформулировать свою точку зрения на обсуждаемую проблему Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.
----	--	-----------------------------	----	---

		Доклад-презентация	10	Устное выступление автора по результатам доклада/реферата сосредоточено на принципиальных вопросах, таких как: актуальность темы исследования; методологический аппарат и основные научные подходы (школы), занимавшиеся решением вопросов; новизна работы и основные выводы, сформулированные в ходе изучения материала. Индивидуальная защита предполагает раскрытие личностного аспекта автора доклада/реферата в ходе работы над темой. Необходимо обосновать выбор темы и привести собственные методы и способы работы над проблемой, вынесенной в заглавие. Приведены оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты и идеи, полученные в ходе разработки материала. В докладе должна быть отражена личностная значимость проделанной работы и намечены перспективы продолжения исследования. Возможны презентации, раздаточный материал, слайды и т.д. 10 баллов – студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических и эмпирических исследований последних 3-5 лет, демонстрирует оригинальные находки в решении проблемы, намечены перспективы исследования, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Грамотные ответы на дополнительные вопросы 9-7 балла - студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических или эмпирических исследований последних 5 лет, демонстрирует отдельные оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены отдельными штрихами, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Даны грамотные ответы на отдельные дополнительные вопросы 6-5 балла - логика выступления в отдельных местах нарушается, тема исследования раскрывается, опираясь на результаты теоретических исследований последних 10 лет, отсутствуют оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены пунктирно, продемонстрированы средние ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов, ответы на вопросы требуют уточнения. 4-2 балла – представленные результаты в массе своей не
		Тестирование(контрольный срез)	10	Оценка осуществляется следующим образом: 10 – 9 баллов – студент правильно отвечает на 90-100% вопросов в тесте; 8-7 баллов – студент правильно отвечает на 90-80% вопросов в тесте 6-5 баллов – студент правильно отвечает на 80-70% вопросов в тесте. 4-3 балла – студент правильно отвечает на 70-50% вопросов в тесте. 2 - 1 балл – студент правильно отвечает на 50-25% вопросов в тесте. Менее 25% правильных ответов баллов не дает.
		5. Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы	100	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы

6.	Итого за семестр	100	
----	------------------	-----	--

Итоговая оценка по зачету выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
50 - 100 баллов	Зачтено
0 - 49 баллов	Не зачтено

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Доклад-презентация

Тема 1. Тема 1. Понятие и основные технологии электронной коммерции

- 1 1. Факторы, обуславливающие развитие электронной коммерции.
- 2 2. Электронная торговля как составная часть электронной коммерции.
- 3 3. Тенденции развития систем бизнес-государство и государство-потребитель.
- 4 4. Модели организации виртуальных торговых площадок.
- 5 5. Привлечение клиентов в модели электронной коммерции.
- 6 6. Маркетинг-микс в электронной коммерции.

Тема 4. Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции

- 1 1. Электронный документооборот (ЭДО): виды, основные задачи и функции, особенности организации.
- 2 2. Системы электронного документооборота (СЭД): выбор и внедрение в организации, интеграция с другими системами.
- 3 3. Контроль движения документов и формирование отчетов в системах ЭДО.
- 4 4. Нормативно-правовая база электронного документооборота, в том числе в сфере электронной коммерции.
- 5 5. Автоматизация обработки заказов в интернет-магазине, использование электронной подписи.

Решение практических задач

Тема 2. Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.

- 1 1. Опишите алгоритм покупки в интернет-магазине «Озон» или другом интернет-магазине.
- 2 2. Зайдите на сайт одного из аукционов категории B2C, например eBay. Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
- 3 3. Зайдите на сайт одного из аукционов категории B2C, например Автоматизированной системы торгов Сбербанк-АСТ. Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
- 4 4. Зайдите на сайт одной из бирж категории B2B, например товарно-сырьевой биржи РСТБ. Опишите основные характеристики этой торговой площадки.
- 5 5. Зайдите на сайт одной из торговых площадок категории B2G, например «ТЗС Электра». Опишите основные характеристики этой торговой площадки.

- 6 6. Дайте характеристику основным этапам развития госзакупок в Российской Федерации. Опишите основные характеристики последнего этапа.
- 7 7. Дайте определение и характеристику терминам «лот», «стринг», «драфт», применяемым в аукционной торговле.
- 8 8. Какие виды публичных торгов применяются в электронной торговле? Дайте их характеристику.
- 9 9. Приведите основные характеристики биржевой электронной торговли, виды и типы бирж.
- 10 10. Рассмотрите оформление заказа в интернет-магазине, торгующем зарубежными товарами на примере интернет-магазина drop-shop.
- 11 11. Рассмотрите современные логистические решения интернет-магазинов на примере компании «Е-КИТ».

Тема 3. Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.

- 1 1. Дайте характеристику агрегатору платежных систем ДеньгиOnline.
- 2 2. Опишите назначение кода банковской карты cvc2. В каком случае он применяется? Где находится на карте? Что означает этот код?
- 3 3. Нарисуйте и поясните схему реализации электронного платежа.
- 4 4. Дайте характеристику ЭД, используемых в социальных сетях.
- 5 5. Перечислите виды электронных платежных систем и дайте характеристику каждого вида ЭПС.
- 6 6. Дайте характеристику мобильных платежей и мобильных платежных систем.
- 7 7. Используя интернет-ресурс www.2can.ru, составьте отчет по применению мобильной кассы для мобильных платежей.
- 8 8. Охарактеризуйте меры безопасности при использовании платежей пластиковыми картами.
- 9 9. Охарактеризуйте виды дистанционного банковского обслуживания. Какие меры безопасности применяются при использовании этой технологии?
- 10 10. Нарисуйте схему реализации электронного платежа с использованием пластиковых карт.

Собеседование, устный опрос

Тема 2. Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.

- 1 1. Какова общая характеристика классов (категорий) электронной коммерции?
- 2 2. Дайте определение ЭТП, назовите их виды и типы.
- 3 3. Охарактеризуйте возможности и преимущества ЭТП.
- 4 4. Охарактеризуйте возможности и преимущества ЭТП модели B2C.
- 5 5. Какова характеристика ЭТП моделей B2B, B2G, G2B?

Тема 3. Тема 3. Электронные платежи и системы электронных платежей.

- 1 1. Дайте определение электронного платежа.
- 2 2. Охарактеризуйте платежные инструменты, используемые в электронных платежах.
- 3 3. Дайте характеристику биллинга, биллинговых систем.
- 4 4. Дайте описание основных типов операций, совершаемых с помощью ЭПС.
- 5 5. Что такое ЭД?
- 6 6. Опишите назначение и характеристики электронного кошелька, мобильного кошелька.
- 7 7. Охарактеризуйте пластиковые карты, используемые в ЭПС.
- 8 8. Дайте определение банка-эмитента, банка-эквайера.

- 9 9. Сформулируйте требования к платежным системам.
- 10 10. Опишите виды платежных систем.

Тема 4. Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции

- 1 1. Используя ГОСТ 6.20.2—91 и ГОСТ 6.20.1—90, изобразите структуру сообщений в формате EDI.
- 2 2. Дайте характеристику сообщения в формате EDI, с помощью которого предприятия сообщают друг другу свои данные. Какие данные при этом сообщаются?
- 3 3. Дайте характеристику сообщения в формате EDI, с помощью которого осуществляется запрос о продукции. Какие данные при этом сообщаются?
- 4 4. Нарисуйте и прокомментируйте схему обмена данными в формате EDI между предприятиями крупного бизнеса.
- 5 5. Нарисуйте и прокомментируйте схему обмена данными в формате EDI между предприятиями малого и крупного бизнеса, между предприятиями малого бизнеса.
- 6 6. Каковы преимущества ЭДО? Опишите процесс обмена электронными счетами-фактурами в соответствии с правовыми нормами РФ.
- 7 7. Какие стандарты регулируют ЭОД? Какие организации РФ занимаются ЭОД в России?
- 8 8. Дайте характеристику процедуры обмена Заказчика и Поставщика электронными счетами-фактурами.
- 9 9. Прокомментируйте нормативные документы, на которых базируется ЭДО.
- 10 10. Дайте характеристику отечественных и международных провайдеров систем ЭДО. Рассмотрите системы EDISoft, КОПУС Консалтинг СНГ, Контур.Ритейл, Такском, СБИС.

Собеседование, устный опрос

Тема 1. Тема 1. Понятие и основные технологии электронной коммерции

- 1 1. Что такое электронная коммерция, её преимущества и недостатки?
- 2 2. В чём отличие традиционного бизнеса от электронного?
- 3 3. Какие основные субъекты электронной коммерции?
- 4 4. Какие бывают виды электронной коммерции или основные формы присутствия в интернете?
- 5 5. Какие новые возможности предоставляет использование электронной коммерции участникам бизнес-отношений?
- 6 6. Охарактеризуйте ограничения, которые препятствуют полной реализации потенциала систем электронной коммерции.
- 7 7. Какие критерии могут применяться для классификации систем электронной коммерции?
- 8 8. Какие системы электронной коммерции являются наиболее распространёнными в секторе взаимодействия физических лиц?

Тестирование

Тема 2. Тема 2. Основные формы присутствия компаний в интернете. Электронные торговые площадки.

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) электронная коммерция – любая экономическая деятельность с использованием электронных информационных технологий;
- г) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

2. Интернет-витрина (веб-витрина) в рамках электронной коммерции представляет собой:

- а) систему розничной продажи товаров в сети,
- б) совокупность средств электронных коммуникаций, предназначенных для приема заявок на товары и услуги через Интернет,
- в) рекламное средство,
- г) верны ответы а) и б).

3. 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,
- г) любые факторы, находящиеся вне контроля предпринимателя, которые могут повлиять на коммерческий успех предприятия.

4. 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).

5. Участниками систем электронной коммерции являются:

- а) покупатели или потребители услуг;
- б) сеть Интернет;
- в) исследователи рынка;
- г) все объекты и операции сетевой экономики.

6. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие:

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

7. Электронный каталог в рамках вертикальной отраслевой площадки используется для взаимодействия следующего сектора электронной коммерции:

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

8. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие:

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

9. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие:

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

10. При асимметричном способе шифрования информация зашифровывается:

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

Тема 4. Организация документооборота и отчетность в электронной коммерции

1. Интернет-аукционы являются примером модели:

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

2 Основными факторами модели коммуникативной сети предприятия являются:

- а) знания,
- б) технологии,
- в) экономика,
- г) верны ответы а), б) и в).

3. Электронная коммерция позволяет:

- а) поставщикам продукции значительно повышать конкурентоспособность предприятий,
- б) потребителям продукции и услуг получать более высокое качество обслуживания,
- в) снизить реакцию производителей на запросы заказчиков,
- г) верны ответы а) и б).

4. Формами электронной коммерции являются:

- а) смешанная электронная коммерция - комбинация физических составляющих (товаров и процессов) и электронных элементов.
- б) чистая электронная коммерция,
- в) частичная электронная коммерция,
- г) верны ответы б) и в).

5.Основными субъектами электронной коммерции являются:

- а) бизнес,
- б) администрация (государство),
- в) частные клиенты,
- г) верны ответы а), б) и в).

6. Основные принципы функционирования MRP-систем состоят в том, что:

- а) реализуется подход, при котором любая учетная единица товарноматериальных ценностей предприятия должна быть в наличии в нужное время и в нужном месте,
- б) обеспечивается формирование, контроль и при необходимости коррекция параметров поступления материальных ресурсов,
- в) реализуется концепция планирования потребности производства в материальных ресурсах.
- г) верны ответы а), б) и в).

7. Вертикальные отраслевые торговые площадки включают в себя:

- а) электронные (онлайновые) каталоги,
- б) электронные аукционы,
- в) электронные биржи,
- г) верны ответы а), б) и в).

8. Типы построения интернет-магазинов включают в себя:

- а) онлайн-магазин (отсутствует традиционная торговая сеть),
- б) совмещение офлайн-бизнеса с онлайн-бизнесом (на основе реального магазина),
- в) информационный блок,
- г) верны ответы а) и б).

9. Электронная платежная система должна гарантировать выполнение следующих требований:

- а) конфиденциальность,
- б) целостность информации,
- в) аутентификация,
- г) верны ответы а), б) и в).

10. Основными типами интернет-аукционов являются:

- а) стандартный аукцион,
- б) обратный аукцион,
- в) восточный аукцион,
- г) верны ответы а) и б).

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-6)

1. Понятие электронного бизнеса и электронной коммерции, история их возникновения.
2. Физические и цифровые товары и услуги в интернете.
3. Бизнес-сайт и его продвижение.
4. Основные виды деятельности компаний электронного бизнеса.
5. Электронные деньги, платежные интернет-системы, интернет-банкинг.
6. Понятие электронного документа и электронно-цифровой подписи.
7. Российское законодательство о различных видах электронного взаимодействия с участием бизнес-организаций: заключение в электронном виде договоров, оформление электронных счетов фактур, сдача в электронном виде налоговой отчетности.
8. Основные особенности коммерческой деятельности в среде Интернет.
9. Электронная визитная карточка.
10. Электронный каталог.
11. Электронный магазин и электронный киоск.
12. Торговые Интернет-системы.
13. Управление контентом и документами в компаниях электронного бизнеса.
14. Требования к платежным системам.
15. Схемы оплаты товаров и услуг в электронном бизнесе.
16. Кредитные карты, электронные чеки, электронные деньги.
17. Существующие стандарты осуществления транзакций в Internet.
18. Понятие электронной торговой площадки, ее регламент, основные функции и услуги. Электронные биржи.
19. Механизм электронных аукционов.
20. Процедуры участия в электронных торгах.
21. Размещение госзаказа и проведение госзакупок.
22. Портал государственных услуг, основные виды государственных услуг для бизнеса.
23. Основные принципы организации системы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде.
24. Особенности взаимодействия компаний электронного бизнеса с государством.

25. Понятие мобильного контента.

Типовые задания для зачета (УК-6)

1. 1. Дайте характеристику агрегатору платежных систем ДеньгиOnline.
2. 2. Опишите назначение кода банковской карты cvc2. В каком случае он применяется? Где находится на карте? Что означает этот код?
3. 3. Нарисуйте и поясните схему реализации электронного платежа.
4. 4. Дайте характеристику ЭД, используемых в социальных сетях.
5. 5. Перечислите виды электронных платежных систем и дайте характеристику каждого вида ЭПС.
6. 6. Дайте характеристику мобильных платежей и мобильных платежных систем.
7. 7. Используя интернет-ресурс www.2can.ru, составьте отчет по применению мобильной кассы для мобильных платежей.
8. 8. Охарактеризуйте меры безопасности при использовании платежей пластиковыми картами.
9. 9. Охарактеризуйте виды дистанционного банковского обслуживания. Какие меры безопасности применяются при использовании этой технологии?
10. 10. Нарисуйте схему реализации электронного платежа с использованием пластиковых карт.

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено» (50 - 100 баллов)	УК-6	
«не зачтено» (0 - 49 баллов)	УК-6	

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 возможности 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. Гаврилов Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов. - пер. и доп; 6-е изд.. - Москва: Юрайт, 2025. - 579 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/560846>
2. Островская О. Л., Покровская Л. Л., Осипов М. А. Бухгалтерский учет в отраслях : учебник и практикум для вузов. - пер. и доп; 3-е изд.. - Москва: Юрайт, 2025. - 246 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/568653>
3. Щербачева Л. В. Гражданско-правовое регулирование электронных торговых договоров : учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 195 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/568269>

6.2 Дополнительная литература:

1. Гаврилов Л. П. Цифровой бизнес : учебник и практикум для вузов. - 6-е изд.. - Москва: Юрайт, 2025. - 311 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/568755>
2. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 394 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/560260>
3. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность : учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 103 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/562873>

6.3 Иные источники:

1. Журнал «Аудит и финансовый анализ» - <http://www.auditfin.com/>
2. Журнал «Главбух» - <http://www.glavbukh.ru/>
3. Журнал «Экономический анализ: теория и практика» - <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/>
4. Журнал «Справочник экономиста» - <http://www.profiz.ru/se>

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 и свободно распространяемое программное обеспечение:

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows "Лаборатория Касперского"

Операционная система Microsoft Windows 10

7-Zip 9.20

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

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Университетская библиотека онлайн: электронно-библиотечная система. – URL: <https://biblioclub.ru>
2. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <https://www.tsutmb.ru/biblio/elektronnyij-katalog/>
3. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
4. Scopus: база данных . – URL: <https://www.scopus.com>
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
6. Юрайт: образовательная платформа, электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
7. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>

Электронная информационно-образовательная среда

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.