Соловьёв Сергей Владимирович

Подписано цифровой подписью: Соловьёв Сергей Владимирович
DN: c=RU, st=Тамбовская область, l=Мичуринск, title=проректор по учебно-воспитательной работе и молодежной политике, o=ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "МИЧУРИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ", 1.2.643.100.3=120B303732313536363838393637, 1.2.643.3.131.1.1=120C363831313030313436323637, email=it-security@mgau.ru, givenName=Сергей Владимирович, sn=Соловьёв, cn=Соловьёв Сергей Владимирович
Дата: 2023.08.18 21:19:40 +03'00'

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА решением учебно-методического совета университета (протокол от 22 июня 2023 г. № 10)	УТВЕРЖДАЮ Председатель учебно-методического совета университета С.В. Соловьёв «22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Направление 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) Коммерческая деятельность в АПК
Квалификация – бакалавр

Мичуринск, 2023 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Основными целями дисциплины «Электронная коммерция» являются:

- формирование у обучающихся системного представления о реализации бизнеса на новой технологической основе в условиях Интернет-среды, формирование знаний, умений и навыков реализации профессиональных задач бакалавра на рынке электронной коммерции.

- освоение лекционного материала в сочетании с практическими умениями и навыками организации коммерческой деятельности, разработке собственного коммерческого проекта (творческое задание).

- получение представление о закономерностях и принципах реализации бизнеса в Интернет-среде;

- изучение основных методологических подходов к количественной и качественной оценке Интернет-ресурсов;

- изучение особенности базовых бизнес-моделей электронной торговли.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. приказом Минтруда России от 07.10. 2015 №625н)

40.049 Специалист по логистике на транспорте (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 08сентября 2014 г. №616н; регистрационный номер 186)

40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса (утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31октября 2014 г. №616н; регистрационный номер 864н)

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Блок 1 Дисциплины (модули). Часть, формируемая участниками образовательных отношений (Б1.В.23)

Для успешного освоения дисциплины обучающийся должен овладеть основами работы в поисковых системах интернета; научится осуществлять расчёты основных экономических показателей; иметь базовые знания в области рыночной экономики, а также иметь представление о конкурентоспособности и маркетинге услуг.

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения электронной коммерции используются при изучении информационных систем в экономике торговых предприятий, анализа и прогнозирования рынка товаров и услуг с использованием пакетов прикладных программ, маркетинга, экономики организаций и других дисциплин, а также при выполнении учебно-исследовательских аналитических работ, курсовых работ, прохождении производственных практик и написании выпускной квалификационной работы.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) «Электронная коммерция»

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить ***трудовые функции:***

Составление планов и обоснование закупок (код - В/01.6) (08.026 Специалист в сфере закупок)

Организация работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг (код В/02.6) (40.049 Специалист по логистике на транспорте)

Организация процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции (код -B/01.6) (40.053Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса)

Разработка, реализация и совершенствование стратегии и тактики продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу (код B/03.5) (Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга)

Трудовые действия:

08.026 Специалист в сфере закупок

Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Составление заключения по результатам проведенного анализа

40.049 Специалист по логистике на транспорте - B/02.6

Мониторинг рынка подрядчиков

Договорная работа с подрядчиками

Контроль качества оказания услуг подрядчиком

Контроль финансовых взаимоотношений с подрядчиком

Регистрация потенциального подрядчика в корпоративной информационной системе

Определение списка необходимых услуг на транспортном рынке

Заключение договоров с подрядчиками - транспортно-экспедиционными организациями

Проверка договора на содержание, полноту и соответствие услуг

Согласование закрытых договоров с менеджером по договору и специалистом юридического отдела

Проставление соответствующего статуса договора во внутрикорпоративной информационной системе

40.053 Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса - B/01.6

Осуществление сбора, обобщения, систематизации и анализа требований потребителей к постпродажному обслуживанию и сервису с использованием информационных и телекоммуникационных технологий, в том числе систем электронного бизнеса и интернет-статистики

Анализ информации о рыночном спросе на продукцию, выпускаемую организацией и политики конкурентов по послепродажному обслуживанию

Подготовка прогнозов, проектов, перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, в проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию организации, перспектив развития рынков сбыта в части своих полномочий

Мониторинг рынка своей продукции, проведение сравнительного анализа качества постпродажного обслуживания продукции организаций-конкурентов и разработка мероприятий (при необходимости) по доведению качества до требуемого уровня

Разработка предложений по изменению конструкции изделий и технологии производства, согласование планов постановки на производство новых видов продукции с учетом требований клиентов к постпродажному обслуживанию и сервису в части своих полномочий

Обеспечение лояльности клиентов за счет соблюдения деловой этики и культуры общения с клиентами, предотвращение появления конфликтных ситуаций на этапах постпродажного обслуживания и сервиса

Осуществление взаимодействия с потребителями продукции организации с использованием традиционных каналов связи, электронной почты, информационных интернет-ресурсов, социальных сетей

Организация выставок, ярмарок, выставок-продаж и других мероприятий по продвижению продукции, в том числе с использованием интернет-рекламы, в части своих полномочий

Разработка и обоснование предложений по внедрению перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами

Проект ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА Специалист в области маркетинга - В/03.5

Непрерывное улучшение системы сбыта и продвижения товаров и услуг организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Планирование продаж организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Внедрение и управление системой CRM организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка, согласование и запуск POSM (листовки, буклеты и пр.) под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка и управление комплексом трейд – маркетинга, предоставление информации торговому персоналу и клиентам, тренинги, получение обратной связи от клиентов организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Разработка технических заданий для проведения маркетинговых исследований под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Подготовка рекомендаций для принятия управленческих решений в организации под непосредственным руководством специалиста по маркетингу

Освоение дисциплины направлено на формирование *профессиональных компетенций:*

ПК-1. Способен организовать и осуществлять коммерческую деятельность, в том числе с использованием цифровых технологий

ПК-2. Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенций)	**Критерии оценивания результатов обучения**			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	**Пороговый**	**Базовый**	**Продвинутый**
ПК-1				
ИД-1$_{ПК-1}$– Собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с	Не может собирать и обрабатывть исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с использованием инструментов электронной	*С* затруднениями собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с использованием инструментов электронной	Хорошо собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с использование м	В полном объёме собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с использование м

использованием инструментов электронной коммерции	коммерции	коммерции	инструментов электронной коммерции	инструментов электронной коммерции
ИД-2$_{ПК-1}$– Осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности	Не в состоянии *ос*уществлять расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности	Удовлетворительно осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности	Хорошо осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности.	Отлично осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности
ИД-3$_{ПК-1}$– Анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК с помощью инструментов цифрового маркетинга	Не может анализировать конъюнктуру рынков продукции АПК с помощью инструментов цифрового маркетинга	Анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК с затруднениями с помощью инструментов цифрового маркетинга	Анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК на достаточном уровне с помощью инструментов цифрового маркетинга	В полном объёме анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК с помощью инструментов цифрового маркетинга
ПК-2				
ИД-1$_{ПК-2}$– Анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	Анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров на недостаточном уровне.	Удовлетворительно анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	Хорошо анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	В полном объёме анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.
ИД-3$_{ПК-2}$– Выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Не в состоянии выбирать деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Удовлетворительно выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Хорошо выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Отлично выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.
ИД-3$_{ПК-2}$– Заключает	Не может заключать	Удовлетворительно заключает	Хорошо заключает	В полном объёме

договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.	заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- принципы рациональной организации бизнеса в Интернет-среде;
- основные бизнес-модели электронной коммерции;
- технологии внешней и внутренней рекламы в Интернет;
- сущность торговых Интернет-систем, используемые технологии реализации торговых процессов в виртуальном пространстве;
- виды, целевое и функциональное назначение электронных платежных систем;
- методы обеспечения безопасности торговых операций в Интернет-среде;
- современные подходы к управлению предприятием, позиционирующем на рынке электронной коммерции.

Уметь:

- анализировать информационные потребности торговых предприятий с целью выбора инструментов и технологий электронной торговли для реализации основных бизнес-процессов в Интернет-среде;
- осуществлять адекватный выбор модели ведения бизнеса на рынке электронной торговли;
- осуществлять информационное моделирование предметной области с целью проектирования Интернет-ресурса предприятия (организации);
- проводить оценку эффективности использования технологий электронной торговли с учетом ситуации на рынке товаров и услуг, перспектив развития отрасли, региона, предприятия и т.п.

Владеть:

-приемами осуществления самостоятельной научно-исследовательской деятельности;

- формулированием рекомендаций по усовершенствованию деятельности, связанной с электронной торговлей, научных, научно-производственных учреждений и организаций сферы коммерции и предпринимательства.

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

-способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

3.1 Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них компетенций

Темы, разделы дисциплины	Компетенции	Общее

			количество компетенций
	ПК-1	ПК-2	
Тема 1. Роль электронной торговли в развитии мировой экономики	x	x	2
Тема 2. Особенности электронной торговли в России	x	x	2
Тема 3. Инструментарий электронной торговли	x	x	2
Тема 4. Автоматизированные системы электронной торговли	x	x	2
Тема 5. Безопасность и эффективность электронной торговли	x	x	2
Тема 6. Правовые аспекты использования сети Интернет для целей электронной торговли	x	x	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часа.

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Количество акад. часов		
	по очной форме обучения (6 семестр)	по очно-заочной форме обучения (8 семестр)	по заочной форме обучения (4 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	108	108	108
Контактная работа обучающихся с преподавателем	48	54	16
Аудиторные занятия, в т.ч.	48	54	16
Лекции	16	18	8
Практические занятия	32	36	8
Самостоятельная работа, в т.ч.	60	54	88
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	15	14	22
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	15	14	22
выполнение индивидуальных заданий	15	13	22
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	15	13	22
Контроль	-		4
Вид итогового контроля	Зачет	Зачет	Зачет

4.2 Лекции

№	Раздел дисциплины (модуля), темы	Объем в акад. часах	Формируем

	лекций и их содержание	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	ые компетенции
1.	Роль электронной торговли в развитии мировой экономики	2	2	1	ПК-1, ПК-2
2.	Особенности электронной торговли в России	2	2	1	ПК-1, ПК-2
3.	Инструментарий электронной торговли	2	4	1,5	ПК-1, ПК-2
4.	Автоматизированные системы электронной торговли	2	2	1,5	ПК-1, ПК-2
5.	Безопасность и эффективность электронной торговли	4	4	1,5	ПК-1, ПК-2
6.	Правовые аспекты использования сети Интернет для целей электронной торговли	4	4	1,5	ПК-1, ПК-2
	Всего	16	18	8	

4.3. Практические занятия

№	Раздел дисциплины (модуля), темы лекций и их содержание	Объем в акад. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Роль электронной торговли в развитии мировой экономики	6	6	2	ПК-1, ПК-2
2.	Особенности электронной торговли в России	6	8	2	ПК-1, ПК-2
3.	Инструментарий электронной торговли	6	8	2	ПК-1, ПК-2
4.	Автоматизированные системы электронной торговли	8	8	1	ПК-1, ПК-2
5.	Безопасность и эффективность электронной торговли	6	6	1	ПК-1, ПК-2
	Всего	32	36	8	

4.4. Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем акад. часов		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 1. Роль электронной торговли в развитии мировой	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	3	4
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	3	4

экономики	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	3	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	3	4
Раздел 2. Особенности электронной торговли в России	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	3	4
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	3	4
	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	2	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	2	4

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем акад. часов		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Раздел 3. Инструментарий электронной торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	2	4
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	2	4
	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	2	4
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	2	4
Раздел 4. Автоматизированные системы электронной торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	2	4
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	2	4
	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	2	4
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	2	4
Раздел 5. Безопасность и эффективность электронной торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	2	3
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	2	3
	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	2	3
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	2	3
Раздел 6. Правовые аспекты использования сети Интернет для целей электронной торговли	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	2,5	2	3
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	2,5	2	3
	Выполнение индивидуальных заданий	2,5	2	3
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	2,5	2	3
Итого		60	54	88

Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине:

1. Евдокимова Е.А. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Сервисная деятельность организаций» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

2. Евдокимова Е.А. Методические указания для контрольной работы по дисциплине «Сервисная деятельность организаций» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

4.6. «Выполнение контрольной работы обучающимися заочной формы

Цель написания контрольной работы - вооружить обучающихся научными знаниями и практическими навыками в области электронной коммерции.

Вопросы контрольной работы

1. Электронная коммерция в системе рыночных отношений: основные понятия, организационные аспекты, принципы рациональной организации бизнеса в Интернет-среде
2. Специфика информационного бизнеса в условиях Интернет - экономики. Факторы, влияющие на развитие Интернет - экономики
3. Основные бизнес-модели в условиях Интернет-среды: B2B, B2C, C2C, C2B, E2E и т.д.
4. Веб-сайт как основа бизнеса в Интернет: классификация, модели
5. Разработка и первоначальное продвижение веб-сайта: этапы, бизнес-план разработки
6. Разработка и первоначальное продвижение веб-сайта: размещение сайта
7. Разработка и первоначальное продвижение веб-сайта: выбор провайдера
8. Разработка и первоначальное продвижение веб-сайта: организация обратной связи
9. Оценка эффективности веб-сайта фирмы: экономическая, маркетинговая, организационная эффективность
10. Реклама в Интернет. Внутренняя и внешняя реклама
11. Реклама в Интернет. Инструменты внешней рекламы: баннерная реклама
12. Реклама в Интернет. Инструменты внешней рекламы: каталоги и поисковые системы
13. Реклама в Интернет. Инструменты внешней рекламы: использование электронной почты, телеконференций, досок объявлений
14. Реклама в Интернет. Инструменты внешней рекламы: партнерские программы
15. Реклама в Интернет. Ценовые модели размещения рекламы
16. Торговые системы в Интернет-среде: классификация
17. Торговые системы в Интернет-среде. Интернет-магазин: понятие, требования, технологии и инструменты ведения бизнеса
18. Торговые системы в Интернет-среде. Интернет-площадки: понятие, выгоды для участников бизнес-процессов, технологии и инструменты ведения бизнеса
19. Торговые системы в Интернет-среде. Интернет-аукционы: понятие, классификация, технологии и инструменты ведения бизнеса
20. Торговые системы в Интернет-среде. Интернет-биржи: понятие, виды, технологии и инструменты ведения бизнеса, примеры
21. Платежные системы в Интернет-среде: понятие, назначение, классификация.
22. Платежные системы в Интернет-среде: кредитные системы.
23. Платежные системы в Интернет-среде: дебетовые системы.
24. Финансово-кредитные системы в электронной коммерции. Интернет-банкинг: преимущества, показатели деятельности.
25. Финансово-кредитные системы в электронной коммерции. Интернет-трейдинг: виды операций, преимущества, показатели деятельности.
26. Финансово-кредитные системы в электронной коммерции. Интернет-страхование: виды услуг, преимущества, показатели деятельности.

27. Безопасность в системах электронной коммерции: задачи, методы. Шифрование.

28. Безопасность в системах электронной коммерции: задачи, методы. Электронная цифровая подпись.

29. Безопасность в системах электронной коммерции: задачи, методы. Электронные сертификаты.

30. Концепция современного Интернет-маркетинга: основа, инструменты, система маркетинга фирмы.

31. Концепция современного Интернет-маркетинга: типовые маркетинговые стратегии.

32. Концепция современного Интернет-маркетинга: сетевой маркетинг.

33. Двухстраничная электронная коммерция: понятие, принципы организации, преимущества.

34. Мобильная коммерция: понятие, техническая и технологическая основа.

35. Мобильная коммерция: преимущества и недостатки, услуги

36. Интернет-логистика: понятие, базовые подходы, основные принципы построения.

37. Стандартные Интернет-системы в логистике.

38. Управление компанией в условиях электронной коммерции: коммуникативная организация фирмы.

39. Управление компанией в условиях электронной коммерции.

40. Управление персоналом компании в условиях рынка электронной коммерции: воздействие на сотрудников, мероприятия.

4.7. Содержание разделов дисциплины (модуля)

ТЕМА 1. Роль электронной торговли в развитии мировой экономики.

Сущность и содержание электронной торговли. История создания и этапы развития электронной торговли. Основные требования и рекомендации к процедурам электронной торговли в мировом сообществе. Ключевые особенности систем электронного ведения бизнеса.

ТЕМА 2. Особенности электронной торговли в России**.**

Электронная реклама. Электронная торговля и её особенности в России. Информационные услуги и электронное здравоохранение. Управление взаимоотношениями с клиентами. Исследования поведения аудитории электронной коммерции в России

ТЕМА 3. Инструментарий электронной торговли.

Торговля через виртуальный магазин. Сетевая инфраструктура электронной торговли. Схема работы электронного магазина. Основные задачи, решаемые при создании электронного магазина. Электронное управление закупками. Электронные аукционы. Электронные биржи. Порталы

ТЕМА 4. Автоматизированные системы электронной торговли.

Классификация систем электронной торговли. Классификация пользователей и объектов электронной торговли. Электронные платежные системы. Микропроцессорные и пластиковые карты

ТЕМА 5. Безопасность и эффективность электронной торговли.

Вопросы правового регулирования безопасности электронной торговли. Защита информации, составляющей коммерческую тайну. Государственное регулирование электронной торговли. Проблемы налогообложения в электронной торговле.

ТЕМА 6. Правовые аспекты использования сети интернет для целей электронной торговли.

Термины и определения. Принципы создания и функционирования систем обеспечения безопасности. Обеспечение безопасности электронной торговли. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной торговли. Основные понятия эффективности электронной торговли. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. Оценка эффективности электронной коммерции с помощью индекса ePerformance компании McKinsey. Оценка эффективности вложений в информационные технологии.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно-семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	Интерактивная форма - презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция – визуализация)
Практические занятия	Практические занятия - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах.
Самостоятельная работа	Сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к лабораторным и практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на коллоквиумах, решения задач повышенной сложности – рефераты, задачи повышенной сложности; на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи зачета – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала, и компетентностно- ориентированные задания, контролирующие практические навыки из различных видов профессиональной деятельности обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Электронная коммерция».

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Роль электронной торговли в развитии мировой экономики	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	16 6 4
2	Особенности электронной торговли в России	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	16 5 4
3	Инструментарий электронной торговли	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	17 5 4
4	Автоматизированные системы электронной торговли	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	17 6 4
5	Безопасность и эффективность электронной торговли	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	17 5 4
6	Правовые аспекты использования сети Интернет для целей электронной торговли	ПК-1, ПК-2	Тестовые задания Эссе Вопросы для зачета	17 5 3

6.2. Перечень вопросов для зачета

1. Сущность и содержание электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
2. История создания и этапы развития электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
3. Основные требования и рекомендации к процедурам электронной торговли в мировом сообществе. (ПК-1, ПК-2)
4. Ключевые особенности систем электронного ведения бизнеса. (ПК-1, ПК-2)
5.Электронная реклама. (ПК-1, ПК-2)
6. Электронная торговля и её особенности в России. (ПК-1, ПК-2)
7. Информационные услуги и электронное здравоохранение. (ПК-1, ПК-2)
8. Управление взаимоотношениями с клиентами. (ПК-1, ПК-2)
9. Торговля через виртуальный магазин. (ПК-1, ПК-2)
10. Сетевая инфраструктура электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
11. Схема работы электронного магазина. (ПК-1, ПК-2)
12. Основные задачи, решаемые при создании электронного магазина. (ПК-1, ПК-2)
13. Электронное управление закупками. (ПК-1, ПК-2)
14. Электронные аукционы. (ПК-1, ПК-2)
15. Электронные биржи. (ПК-1, ПК-2)
16. Порталы. (ПК-1, ПК-2)
17. Классификация систем электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
18. Классификация пользователей и объектов электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
19. Электронные платежные системы. (ПК-1, ПК-2)
20. Микропроцессорные и пластиковые карты. (ПК-1, ПК-2)
21. Вопросы правового регулирования безопасности электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)

22. Защита информации, составляющей коммерческую тайну. (ПК-1, ПК-2)
23. Государственное регулирование электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
24. Проблемы налогообложения в электронной торговле. (ПК-1, ПК-2)
25. Термины и определения. (ПК-1, ПК-2)
26. Принципы создания и функционирования систем обеспечения безопасности. (ПК-1, ПК-2)
27. Обеспечение безопасности электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
28. Способы оценки эффективности системы безопасности электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
29. Основные понятия эффективности электронной торговли. (ПК-1, ПК-2)
30. Методы оценки эффективности систем электронной коммерции. (ПК-1, ПК-2)
31. Оценка эффективности электронной коммерции с помощью индекса ePerformance компании McKinsey. (ПК-1, ПК-2)
32. Оценка эффективности вложений в информационные технологии. (ПК-1, ПК-2)

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол-во баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «зачтено»	- полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины с раскрытием сущности и области применения электронной коммерции; - умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований; - грамотное владение ресурсами глобальной сети (интернет) при обработке экономических и других данных, правильность расчетов и выводов с использованием нормативных документов, данных анализа и т.п. На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новой информации.	тестовые задания (30-40 баллов); эссе (7-10 баллов); вопросы к зачету (38-50 баллов)
Базовый (50 -74 балла) –	- знание основных теоретических и методических положений по	тестовые задания (20-29 баллов);

«зачтено»	изученному материалу, нормативных документов и актов и приемов анализа различных проблем в коммерции; - умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений; - владение методиками расчета и анализа показателей коммерческой деятельности, характеризующих экономические явления и процессы на микро- и макроуровне, с оценкой их уровня. На этом уровне обучающимся используется знание ресурсов глобальной сети (интернет) и приемов организации коммерческой деятельности.	эссе (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)
Пороговый (35 - 49 баллов) – «зачтено»	- поверхностное знание сущности электронной коммерции, приемов анализа экономических показателей коммерческого предприятия и их конкурентоспособности; - умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и частичный анализ данных при проведении конкретного экономического анализа; - выполнение расчетов при проведении экономического анализа с погрешностями методологического плана, ошибками в интерпретации, но позволяющих сделать заключение о верном ходе решения поставленной задачи. На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию и применять усвоенные алгоритмы деятельности для решения типовых (стандартных) задач.	тестовые задания (14-19 баллов); эссе (3-6 баллов); вопросы к зачету (18-24 баллов)
Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «не зачтено»	- незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; - неумение выполнить собственные расчеты аналогичного характера по образцу, неидентификация методов	тестовые задания (0-13 баллов); эссе (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

	анализа коммерческой деятельности предприятия, незнание показателей в предложенном примере; - невладение вычислительными процедурами и незнание различных методов анализа. На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.	

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Учебная литература

1. Балабанов, И.Т. / Электронная коммерция. – СПб: Питер. – 2010. – 336 с. – (Серия «Учебники для вузов»).

2. Денисова А.Л., Молоткова Н.В. Организация бизнеса в условиях Интернет-среды: Учебное пособие. – Тамбов: ТГТУ, 2012 г. – 96 с.

3. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса: учебное пособие. – СПб., Издательский дом «Питер», 2010. – 356 с.

4. Гаврилов Л.П. Электронная коммерция. Учебное пособие по выполнению практических работ//Серия: Библиотека студента. – Изд-во: Солон-Пресс, 2006. – 112 с.

5. Компьютерные сети: учеб. пособие / Е.О. Новожилов, О.П. Новожилов. - 3-е изд., стер. - 2013. - 224 с.; (Среднее профессиональное образование). - ФГОС.

6. Компьютерные технологии в науке и образовании : учебное пособие / Л.С. Онокой, В.М. Титов. - 2014

7. Смирнов С.Н. Электронный бизнес //Серия: ИТ-Экономика. – Изд-во: ДМК пресс, 2013. – 240 с.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. AlfaCommerce – Портал по электронной коммерции - AlfaCommerce. Подробная информация о платежных системах и электронных расчетах, безопасности в Интернет и Интернет-мошенничестве. Каталог Интернет-магазинов.

2. Платежные системы в Интернет – Платежные системы и способы расчетов в Интернет, статьи из российских журналов, российские законы, мнения, дискуссии, ссылки. и др. постоянно дополняемые новости, список рассылки

3. e-Commerce Всеукраинский центр электронной коммерции – Новости электронной коммерции, публикации, FAQ по пластиковым картам, магазины он-лайн и другая полезная информация.

4. e-commerce – Все об электронной коммерции. Новости, публикации, решения.

5. Intel® e-Business Center – Информация в области Internet-экономики. Информация о новых возможностях, примеры работы некоторых компаний и последние сведения о продукции.

6. Интернет-Финансы – новости, публикации, консультации по теме "Развитие финансовых Интернет-услуг в России".

7. Oborot.ru – информационно-деловой ресурс по электронному бизнесу. Новости, аналитика, актуальные статьи, сведения о потенциальных партнерах, форум.

8. Каталог Русских магазинов – онлайн журнал для потребителей. Статьи, обзоры, доска объявлений, форумы, каталоги с описанием магазинов, энциклопедии.

7.3. Методические указания по освоению дисциплины

1.Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Сервисная деятельность организаций» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

7.4 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.4.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)

2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)

3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (https://e.lanbook.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)

4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)

5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (http://ebs.rgazu.ru/) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)

6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (https://rucont.ru/) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)

7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (https://urait.ru/) (договор на оказание услуг

по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)

8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (https://vernadsky-lib.ru) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (https://rusneb.ru/) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскопечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (https://www.tambovlib.ru) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.4.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - https://elibrary.ru/

3. Портал открытых данных Российской Федерации - https://data.gov.ru/

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - https://rosstat.gov.ru/opendata

7.4.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)

	MicrosoftWindows, OfficeProfessional	MicrosoftCorporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
	Антивирусное программное обеспечение KasperskyEndpointSecurity для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софтекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
	МойОфисСтандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 0364100000819000012 срок действия: бессрочно
	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiaus.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024
	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-

	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

7.4.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOwiki: база знаний по цифровой трансформации https://cdto.wiki/

7.4.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoardhttps://sboard.online
4. Виртуальная доска Padlet: https://ru.padlet.com
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello http://www.trello.com

7.4.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	*Формируемые компетенции*	*ИДК*
	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-2. Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	
	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК-1 – Способен организовать и осуществлять коммерческую деятельность, в том числе с использованием	ИД-1$_{ПК-1}$–Собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с

			цифровых технологий	использованием инструментов электронной коммерции
	Новые производственные технологии	Лекции Практические занятия		*ИД-2$_{ПК-1}$*–Осуществляет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для осуществления коммерческой деятельности
	Облачные технологии	Лекции Практические занятия		ИД-3$_{ПК-1}$– Анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК с помощью инструментов цифрового маркетинга

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закреплённых за кафедрой экономики и коммерции в аудиториях 1/103, 1/405, 1/115, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580c (инв.21013400405)

наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
2. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261,

Microsoft Windows XP Professional Russian)

Оснащенность учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики)

(ул. Интернациональная д.101 –1/405):

1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252)
2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)
3. Концентратор (инв. №2101061683)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124).
2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/А)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим

Оснащенность помещения для самостоятельной работы (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115):

1.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)
2.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)
3.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)
4.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278)
5.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279)
6.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280)
7.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281)
8.Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261
2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian
3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: http://www.specagro.ru/#/analytics/287.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru/.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело - бакалавриат, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №963

Автор: доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н. / Евдокимова Е.А./

Рецензент: доцент кафедры управления и делового администрирования, к.э.н.

/Грекова Н.С. /

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «15» июня 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол №10 от «22» июня 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от 24 июня 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г.