

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 23 апреля 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
Р.А. Чмир
«23» апреля 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

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

Мичуринск, 2025 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; научиться 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 -В/01.6) (40.053 Специалист 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 В/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 - В/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 - В/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;

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				
<i>ИД-1</i> _{ПК-1} – Собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности	Не может собирать и обрабатывать исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности	С затруднениями собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности	Хорошо собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности	В полном объеме собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности

ИД-2 _{ПК-1} – Осуществляет расчеты по ма- териальным, трудовым и фи- нансовым за- тратам, необхо- димым для осуществления коммерческой деятельности	Не в состоянии осуществлять расчеты по ма- териальным, трудовым и фи- нансовым затра- там, необходи- мым для осуще- ствления ком- мерческой дея- тельности	Удовлетвори- тельно осущест- вляет расчеты по материаль- ным, трудовым и финансовым за- тратам, необхо- димым для осущ- ствления коммерческой деятельности	Хорошо осу- ществляет расчеты по ма- териальным, трудовым и финансовым затратам, не- обходимым для осуществ- ления коммер- ческой дея- тельности.	Отлично осу- ществляет расчеты по ма- териальным, трудовым и финансовым затратам, не- обходимым для осуществ- ления коммер- ческой дея- тельности
ИД-3 _{ПК-1} – Ана- лизирует конъ- юнктуру рын- ков продукции АПК	Не может анали- зировать конъ- юнктуру рынков продукции АПК.	Анализирует конъюнктуру рынков продук- ции АПК с за- труднениями	Анализирует конъюнктуру рынков про- дукции АПК на достаточ- ном уровне.	В полном объ- ёме анализи- рует конъюнк- туру рынков продукции АПК.
ПК-2				
ИД-1 _{ПК-2} – Анализирует деятельность деловых парт- неров с целью заключения до- говоров.	Анализирует деятельность деловых партне- ров с целью за- ключения дого- воров на недос- таточном уров- не.	Удовлетвори- тельно анализи- рует деятель- ность деловых партнеров с це- лью заключения договоров.	Хорошо анали- зирует дея- тельность де- ловых партне- ров с целью заключения договоров.	В полном объ- ёме анализи- рует деятель- ность деловых партнеров с целью заклю- чения догово- ров.
ИД-3 _{ПК-2} – Выбирает дело- вых партнеров и проводит с ни- ми переговоры по заключению договоров.	Не в состоянии выбирать дело- вых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению до- говоров.	Удовлетвори- тельно выбирает деловых партне- ров и проводит с ними перегово- ры по заключе- нию договоров.	Хорошо выби- рает деловых партнеров и проводит с ними перего- воры по за- ключению до- говоров.	Отлично вы- бирает дело- вых партнеров и проводит с ними перего- воры по за- ключению до- говоров.
ИД-3 _{ПК-2} – Заключает до- говора с учетом действующего законодательст- ва в профессио- нальной дея- тельности и контролирует их выполнение.	Не может за- ключать догово- ра с учетом дей- ствующего зако- нодательства в профессиональ- ной деятельно- сти и контроли- рует их выпол- нение.	Удовлетвори- тельно заключа- ет договора с учетом дейст- вующего зако- нодательства в профессиональ- ной деятельно- сти и контроли- рует их выпол- нение.	Хорошо за- ключает дого- вора с учетом действующего законодатель- ства в профес- сиональной деятельности и контролирует их выполне- ние.	В полном объ- ёме заключает договора с учетом дейст- вующего зако- нодательства в профессио- нальной дея- тельности и контролирует их выполне- ние.

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 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	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 экономики	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	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, 2023.

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, 2023.

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 кон- троли- руемой компе- тенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1	Роль электронной торговли в разви- тии 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 тор- говли	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 электрон- ной 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 ми-
ровом 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) – «зачтено»	- знание основных теоретических и методических положений по изученному материалу, нормативных документов и актов и приемов анализа различных проблем в коммерции; - умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать	тестовые задания (20-29 баллов); эссе (5-8 баллов); вопросы к зачету (25-37 баллов)

	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.	
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 анализа коммерческой деятельности предприятия, незнание показателей в предложенном примере; - невладевание вычислительными процедурами и незнание различных методов анализа. На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.	тестовые задания (0-13 баллов); эссе (0-4 балла); вопросы к зачету (0-17 баллов)

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. Онохой, 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, 2023

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 03.04.2024 № б/н (Сетевая электронная библиотека)
2. 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 09.04.2024 № 04-УТ/2024)
3. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 26.04.2024 № 1901/БП22)
4. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 07.05.2024 № 6555)
5. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)
6. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 02.02.2024 № 101/НЭБ/4712-п)
7. 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 плоскпечатного 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, адаптации и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 28.02.2025 № 12413 /13900/ЭС).
2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 28.02.2025 № 194-01/2025).

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 05.09.2024 № 512/2024)
2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образова-

ния - <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)
1	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-
2	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366
3	МойОфис Стандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3016
4	Офисный пакет «Р7-Офис» (десктопная версия)	АО «Р7»	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3066
5	Операционная система «Альт Образование»	ООО "Базальт свободное программное обеспечение"	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3032
6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagius.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/3033
7	Acrobat Reader - просмотр документов PDF, DjVu	<u>Adobe Systems</u>	Свободно распространяемое	-
8	Foxit Reader - просмотр документов PDF, DjVu	<u>Foxit Corporation</u>	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 SBoard <https://sboard.online>
4. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
5. Сервисы опросов: Яндекс.Формы, MyQuiz
6. Сервисы видеосвязи: Яндекс.Телемост, Webinar.ru
7. 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 цифровых технологий	ИД-1 _{ПК-1} –Собирает и обрабатывает исходные данные для составления проектов коммерческой деятельности, в том числе с 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 с применением компьютерных программ
	Облачные технологии	Лекции Практические занятия		ИД-3 _{ПК-1} – Анализирует конъюнктуру рынков продукции АПК , в том числе с использованием

			облачных технологий
--	--	--	---------------------

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закрепленных за кафедрой экономики и коммерции аудиториях 1/403, 1/405, а также в других аудиториях университета согласно расписанию. 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.

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/403)	1. Проектор Acer (инв. № 1101047180) Экран рулонный 2. Компьютер Celeron D 430 (инв. № 2101045094) 3. Стенд (инв. №1101043023) 4. Стенд (инв. №1101043022) Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИ-ОС университета. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.	1. MicrosoftWindowsXP (лицензия № 49413124). 2. MicrosoftOffice 2003 (лицензия № 65291658).
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория эконо-	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 ЭИ-ОС университета.	1. MicrosoftWindows XP (лицензия № 49413124). 2. MicrosoftOffice 2003 (лицензия № 65291658). 3. Project Expert 7 (договорот 18.12.2012 № 0354/1П-06). 4. Audit Expert 4 Professional (договорот 18.12.2012 № 0354/1П-06). 5. StatisticaBase 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A) 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 импорто-

мики) (ул. Интер- национальная д.101 -1/ 405)		замещение 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/ .
Помещение для самостоя- тельной рабо- ты (компью- терный класс) (ул. Интерна- циональная 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 под- ключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИ- ОС университета.	1. Microsoft Windows XP Professional Rus- sian от 31.12.2006 № 18495261 2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian 3. Windows для учебных заведений (№ ли- цензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian) Профессиональные базы данных: 1. Обзор ситуации на агропродовольствен- ном 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 дан- ных. - Режим доступа: http://cbsd.gks.ru/ . 4. Показатели, характеризующие импорто- замещение 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, утвержденному 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 экономи-
ки 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 экономи-
ки 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.

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

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

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «14» мая 2024 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 9 от «21» мая 2024 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 9 от «23» мая 2024 г.

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

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол №11 от «8 апреля» 2025 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол № 8 от «15» апреля 2025 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «23» апреля 2025 г.

Оригинал документа хранится на кафедре экономики и коммерции