

Документ подписан простой электронной подписью
Информация об документе: МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Хоружий Людмила Ивановна ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
Должность: Директор института экономики и управления АПК ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
Дата подписания: 30.07.2023 18:49:45 МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
Уникальный программный ключ: (ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)
1e90b132d9b04dce67585160b015dddf2cb1e6a9



Институт экономики и
управления АПК
Кафедра организации производства



УТВЕРЖДАЮ:
Директор института экономики и
управления АПК
Хоружий Л.И.
Хоружий Л.И.
«30» августа 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.03.01 ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

для подготовки бакалавров


ФГОС ВО

Направление: 38.03.01 Экономика
Направленность: Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность

Курс 3
Семестр 6

Форма обучения: очная
Год начала подготовки 2022

Разработчик (и): Телегина Ж.А., д.э.н., доцент, профессор РАН
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


«28» августа 2022 г.

Рецензент Кагирова М.В.,

к.э.н.,

доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)
(подпись)



28 августа 2022г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО, профессиональных стандартов 08.037 Бизнес-аналитик, 08.043 Экономист предприятия, 13.013 Специалист по зоотехнии, 13.017 Агроном и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Программа обсуждена на заседании кафедры организации производства протокол № 1 от «29» августа 2022 г.

Заведующий кафедрой организации производства



Т.М. Ворожейкина
«29» августа 2022 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии института экономики и управления АПК Корольков А.Ф., к.э.н., доцент
Протокол №1 от 30 августа 2022 г.

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

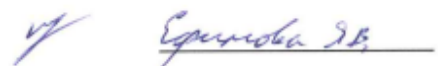


Заведующий выпускающей кафедрой мировой экономики и маркетинга,
к.э.н., доцент Корольков А.Ф.



28 августа 2022г.

Заведующий отделом комплектования ЦНБ



СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ.....	4
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	4
3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЁМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ	5
ПО СЕМЕСТРАМ	5
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4.3 ЛЕКЦИИ/ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	9
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	15
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	16
6.1. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	19
7.1 ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	19
7.2 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	20
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	21
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	21
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	21
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	22
Виды и формы отработки пропущенных занятий.....	22
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	22

Аннотация
рабочей программы учебной дисциплины
Б1.В.ДВ.03.01 Электронная коммерция для подготовки
бакалавров по направлению 38.03.01 Экономика направленности
Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность

Цель освоения дисциплины: освоение студентами теоретических и практических знаний, приобретение умений и навыков в области возможности электронного бизнеса в различных отраслях экономики и сегментах рынка; основных компонентов инфраструктуры электронного бизнеса и их роль при построении электронного предприятия; формирование представления об основных подходах к построению стратегии электронного бизнеса через ее взаимосвязь с корпоративной и функциональными стратегиями.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина включена в дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции (индикаторы): ПКос-1 (ПКос-1.1; ПКос-1.2; ПКос-1.3).

Краткое содержание дисциплины: формирует представление о месте управления цепями поставок, электронным снабжением, отношениями с клиентами и электронным маркетингом в системе управления электронным бизнесом и подчеркнуть наиболее важные аспекты управления перечисленными системами; продемонстрировать особенности процесса внедрения электронного бизнеса, начиная с анализа требований, через моделирование процессов и данных, проектирование архитектуры к дизайну сайта и разработке систем безопасности электронного бизнеса; обозначить возможности оптимизации сервисов электронного бизнеса для улучшения результатов деятельности организации.

Общая трудоемкость дисциплины: 108 часов/3 зачетные единицы.

Промежуточный контроль: 6 семестр – зачет.

1. Цель освоения дисциплины

Целью дисциплины «Электронная коммерция» является освоение студентами теоретических и практических знаний, приобретение умений и навыков в области возможности электронного бизнеса в различных отраслях экономики и сегментах рынка; основных компонентов инфраструктуры электронного бизнеса и их роль при построении электронного предприятия; формирование представления об основных подходах к построению стратегии электронного бизнеса через ее взаимосвязь с корпоративной и функциональными стратегиями.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Электронная коммерция» включена в дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Дисциплина «Электронная коммерция» реализуется в соответствии с требованиями с требованиями ФГОС ВО, профессиональных стандартов 08.037 Бизнес-аналитик, 08.043 Экономист предприятия, 13.013 Специалист по зоотехнии, 13.017 Агроном по

направлению подготовки 38.03.01 Экономика и учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Электронная коммерция» являются: «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Дисциплина «Электронная коммерция» является основополагающей для изучения следующих дисциплин: «Искусственный интеллект в экономике».

Особенностью содержания дисциплины является формирование способности квалифицированно подходить к принятию управленческих решений, касающихся выбора стратегии развития организации и диверсификации ее деятельности, комплексного и рационального использования различных методов воздействия в зависимости от конкретной стадии жизненного цикла организации.

Рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Образовательные результаты освоения дисциплины обучающимся, представлены в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ семестрам представлено в таблице 2.

Таблица 1

**ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.03.01 ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ**

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1	ПКос-1	Способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и участвовать в проведении исследований в области профессиональной деятельности, с применением цифровых средств и технологий	ПКос-1.1 Знает стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности	– сущность планирования в рыночных условиях; основные методы анализа внутренней среды компании; основные методы анализа внешней среды компании; правила и технологии разработки управленческих решений; теории и методологии управления проектами	– выбирать методы анализа внутренней и внешней среды; формулировать выводы по анализу внутренней и внешней среды компании; разрабатывать управленческие решения; проводить презентацию проекта; анализировать результаты проекта; оценивать риски проекта; оценивать стоимость проекта	– навыками сбора информации, требуемой для принятия управленческих решений; методами анализа внутренней и внешней среды компании; методами построения моделей и процессов управления проектами
			ПКос-1.2 Умеет решать стандартные задачи профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК; использовать цифровые средства и технологии для проведения исследований в области профессиональной деятельности	– понятие архитектуры электронного бизнеса; основные принципы управления контентом предприятия и Интернет-ресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контентсервисов);	– проектировать архитектуру электронного бизнеса; управлять контентом предприятия и Интернетресурсов, процессами создания и использования информационных сервисов (контентсервисов);	– навыками самостоятельного анализа процессов и явлений; навыками использования основных инструментов интернетпродвижения;
			ПКос-1.3 Владеет методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности с учетом отраслевой специфики организаций АПК и с использованием цифровых средств и технологий	– методы сбора и анализа информации о поведении пользователей в интернете; основные методы продвижения бизнеса в Интернете	– разрабатывать контент для предприятия и Интернетресурсов; – осуществлять контентменеджмент электронного предприятия	– навыками управления контентом электронного предприятия, процессами создания и использования информационных сервисов

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час. всего	В т.ч. по се- местрам
		№6
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	108/4	108/4
1. Контактная работа:	50,25/4	50,25/4
Аудиторная работа	50,25/4	50,25/4
<i>в том числе:</i>		
<i>лекции (Л)</i>	12	12
<i>практические занятия (ПЗ)</i>	16/4	16/4
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25	0,25
2. Самостоятельная работа (СРС)	57,75	57,75
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>	48,75	48,75
<i>Подготовка к зачету (контроль)</i>	9	9
Вид промежуточного контроля:	Зачет	

4.2 Содержание дисциплины

Таблица 3

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнённо)	Всего	Аудиторная работа			Внеауди- торная работа СР
		Л	ПЗ	ПК Р	
Тема 1 «Возможности электронной коммерции»	10,75	2	2	–	6,75
Тема 2 «Инфраструктура электронной коммерции»	13	2	4	–	7
Тема 3 «Стратегия электронной коммерции»	13	2	4	–	7
Тема 4 «Управление цепями поставок в электронной коммерции»	13	2	4	–	7
Тема 5 «Электронное снабжение»	13	2	4	–	7
Тема 6 «Электронный маркетинг»	16/2	2	6/2	–	8
Тема 7 «Управление отношениями с клиентами в электронной коммерции»	16/2	2	6/2		8
Тема 8 «Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса»	13	2	4		7
<i>Контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25	–		0,25	–
Всего за 8 семестр	108/4	16	34/4	0,25	57,75
Итого по дисциплине	108/4	16	34/4	0,25	57,75

Тема 1 Возможности электронной коммерции

Влияние электронных коммуникаций на традиционный бизнес. Сравнение понятий «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие». Возможности электронного бизнеса. Риски и барьеры при адаптации электронного бизнеса. Создание и развитие электронных предприятий и их компонентов. Электронные предприятия в сегментах B2B, B2C, C2C. Среда электронной коммерции. Бизнес-модели электронной коммерции.

Тема 2 Инфраструктура электронной коммерции

Компоненты инфраструктуры электронной коммерции. Телекоммуникационная платформа предприятия. Хостинг: виртуальный, колокация, выделенный сервер. Зоны: интернет-зона, демилитаризованная зона, зона локальной сети предприятия. Программная платформа предприятия. Аренда места. Создание собственного программного обеспечения. Разработка программной платформы на заказ. Покупка комплексного решения. Аренда комплексного решения. Контент-модель электронного предприятия. Контент-менеджмент: создание контента, рубрицирование контента, формализация бизнес-процессов, использование контента, персонализация и кастомизация, контент-инжиниринг. Управление инфраструктурой электронного бизнеса. Отношения с провайдерами. Управление инфраструктурой приложений. Электронный обмен данными. Роль ИТ-директора (CIO).

Тема 3 Стратегия электронной коммерции

Взаимосвязь корпоративной стратегии и стратегии электронной коммерции. Взаимосвязь между стратегией электронного бизнеса и функциональными стратегиями. Стратегии электронных каналов продаж. Многоканальная стратегия. Модели стратегического процесса электронного бизнеса: параллельная, последовательная, смешанные. Стратегический анализ среды электронного бизнеса. Стратегическое целеполагание электронного бизнеса: видение, миссия, цели. Определение стратегии электронного бизнеса: формулирование, критический анализ, выбор. Осуществление стратегии электронного бизнеса: планирование, исполнение, контроль. Факторы успешного внедрения стратегии электронной коммерции.

Тема 4 Управление цепями поставок в электронной коммерции

Supply Chain Management, SCM – система управления цепями поставок. Понятие цепочки ценности. Анализ цепочки ценности. Взаимосвязь цепочки ценности и цепи поставок. Понятие цепи поставок. Восходящие и нисходящие цепи поставок. Сеть цепей поставок. Эффективная реакция заказчика. Простая модель цепи поставок. Входящая и исходящая логистика. Модели «толчка» и «тяги». Использование электронного бизнеса для реструктуризации цепи поставок. Внедрение автоматизированных систем управления цепями поставок.

Тема 5 Электронное снабжение

Electronic procurement system – система электронного снабжения. Участники электронного снабжения: системы электронных каталогов и агрегаторов данных, системы поиска встречных заявок, системы электронного проведения тендеров, электронные аукционы. Движущие силы электронного снабжения. Преимущества электронного снабжения. Сложности при адаптации систем электронного снабжения. Оценка затрат на электронное снабжение. Внедрение электронного снабжения. Интеграция системы компании с системами поставщиков. Электронное снабжение на рынке B2B. Электронное снабжение на рынке правительственных закупок. Единая информационная система в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд РФ.

Тема 6 Электронный маркетинг

E-marketing – система электронного маркетинга. Операционные процессы электронного маркетинга: привлечение клиентов, конверсия, сохранение, рост

клиентской базы. Управленческие процессы: планирование электронного маркетинга, ситуационный анализ, постановка целей, разработка стратегии позиционирования. Характеристики коммуникаций в цифровых медиа. Модель «6-1» электронного маркетинга. Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга. Маркетинговые коммуникации онлайн: маркетинговые механизмы поиска, онлайн-PR, онлайн-партнерства, интерактивная реклама, e-mail маркетинг, маркетинг в социальных медиа. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций. Маркетинговые исследования и мониторинг в сети интернет.

Тема 7 Управление отношениями с клиентами в электронной коммерции

Customer Relationship Management, CRM – система управления отношениями с клиентами. Жизненный цикл потребителя. Модель RACE для увеличения продаж. Процесс онлайн покупки. Управление приобретением клиентов. Стратегия CRM в социальных медиа. Управление сохранением клиентской базы. Персонализация и массовая кастомизация. Моделирование «пожизненной стоимости клиента» (lifetime value). Улучшение качества сервиса электронной коммерции. Концепция SERVQUAL. Расширение клиентской базы. Прогрессивные технологии онлайн-сегментации и выделения целевых групп. Технологические решения для CRM.

Тема 8 Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса

Альтернативные методологии разработки программного обеспечения: модель «водопада», создание прототипов, метод гибкой разработки. Оптимизация сервисов электронного бизнеса. Альтернативы приобретения систем электронного бизнеса. Разработка контента веб-приложений и сервисов. Тестирование. Переход от одной информационной системы к другой: планирование размещения, создание баз данных, перенос данных. Управление контентом и его поддержание. Веб-аналитика для измерения и улучшения деятельности сервисов электронного бизнеса. Принципы управления результатами деятельности и их улучшением.

4.3 Лекции/практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций/практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/из них практическая подготовка
1	Тема 1 Возможности электронной коммерции	Лекция №1 Риски и барьеры при адаптации электронного бизнеса.	ПКос-1.1		2
		Практическое занятие №1 Бизнес-модели электронной коммерции	ПКос-1.1	Работа в группах с представлением результатов с ис-	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
				пользованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Тест	
2	Тема 2 Инфраструктура электронной коммерции	Лекция №2 Компоненты инфраструктуры электронной коммерции	ПКос-1.1		1
		Практическое занятие № 2 Программная платформа предприятия	ПКос-1.1	Работа в группах в Google документах Решение ситуационных задач	2
		Практическое занятие № 3 Контент-менеджмент	ПКос-1.1	Работа в группах в Google документах Решение ситуационных задач	2
3	Тема 3 Стратегия электронной коммерции	Лекция №3 Взаимосвязь корпоративной стратегии и стратегии электронной коммерции	ПКос-1.1		2
		Практическое занятие № 4. Стратегический анализ среды электронного бизнеса.	ПКос-1.1	Работа в группах в Google документах Решение ситуационных задач	2
		Практическое занятие № 5. Стратегическое целеполагание электронного бизнеса	ПКос-1.1	Работа в группах в Google документах Решение ситуационных задач	2
4	Тема 4 Управление цепями поставок в электронной коммерции	Лекция №4 Анализ цепочки ценности	ПКос-1.2		2
		Практическое занятие №6 Восходящие и нисходящие цепи поставок	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением резуль-	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
				татов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работы	
		Практическое занятие №7 Входящая и исходящая логистика	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работы	2
5	Тема 5 Электронное снабжение	Лекция №5 Движущие силы электронного снабжения	ПКос-1.2		2
		Практическое занятие №8 Оценка затрат на электронное снабжение	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работы	2
		Практическое занятие №9 Единая информационная система в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд РФ	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студен-	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
				тами Защита работы	
6	Тема 6 Электронный маркетинг	Лекция №6 Операционные процессы электронного маркетинга	ПКос-1.2		2
		Практическое занятие №10 Характеристики коммуникаций в цифровых медиа	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	2
		Практическое занятие №11 Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	2/1
		Практическое занятие №12 Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций	ПКос-1.2	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	2/1
7	Тема 7 Управление отношениями с клиентами в электронной	Лекция №7 CRM – система управления отношениями с клиентами	ПКос-1.3		1
		Практическое занятие №13 Модель RACE для увеличения продаж	ПКос-1.3	Работа в группах с представле-	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
	коммерции			нием результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	
		Практическое занятие №14 Процесс онлайн покупки	ПКос-1.3	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	2/1
		Практическое занятие №15 Прогрессивные технологии онлайн-сегментации и выделения целевых групп	ПКос-1.3	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Защита работ	2/1
8	Тема 8 Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса	Лекция №8 Альтернативные методологии разработки программного обеспечения	ПКос-1.3		2
		Практическое занятие №16 Оптимизация сервисов электронного бизнеса	ПКос-1.3	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/ практических занятий	Формируемые компетенции (индикаторы)	Вид контрольного мероприятия	Кол-во Часов/ из них практическая подготовка
				Решение ситуационных задач	
		Практическое занятие №17 Принципы управления результатами деятельности и их улучшением	ПКос-1.3	Работа в группах с представлением результатов с использованием Prezi, Canva взаимное рецензирование работ студентами Решение ситуационных задач	2

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	Название темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
1.	Тема 1 «Возможности электронной коммерции»	Сравнение понятий «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие». Возможности электронного бизнеса. Риски и барьеры при адаптации электронного бизнеса. Создание и развитие электронных предприятий и их компонентов. Электронные предприятия в сегментах B2B, B2C, C2C. (ПКос-1.1)
2.	Тема 2 «Инфраструктура электронной коммерции»	Хостинг: виртуальный, колокация, выделенный сервер. Зоны: интернет-зона, демилитаризованная зона, зона локальной сети предприятия. Аренда места. Создание собственного программного обеспечения. Разработка программной платформы на заказ. Покупка комплексного решения. Аренда комплексного решения. Контент-модель электронного предприятия. Контент-менеджмент: создание контента, рубрицирование контента, формализация бизнес-процессов, использование контента, персонализация и кастомизация, контент-инжиниринг. (ПКос-1.1)
3.	Тема 3 «Стратегия электронной коммерции»	Стратегии электронных каналов продаж. Многоканальная стратегия. Модели стратегического процесса электронного бизнеса: параллельная, последовательная, смешанные. (ПКос-1.1)
4.	Тема 4 «Управление цепями поставок в электронной коммерции»	Взаимосвязь цепочки ценности и цепи поставок. Понятие цепи поставок. Восходящие и нисходящие цепи поставок. Сеть цепей поставок. Эффективная реакция заказчика. Простая модель цепи поставок. Входящая и исходящая логистика. Модели «толчка» и «тяги». Использование электронного бизнеса для реструктуризации цепи поставок. (ПКос-1.2)

№ п/п	Название темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
5.	Тема 5 «Электронное снабжение»	Преимущества электронного снабжения. Сложности при адаптации систем электронного снабжения. Оценка затрат на электронное снабжение. Внедрение электронного снабжения. Интеграция системы компании с системами поставщиков. Электронное снабжение на рынке B2B. Электронное снабжение на рынке правительственных закупок. (ПКос-1.2)
6.	Тема 6 «Электронный маркетинг»	Управленческие процессы: планирование электронного маркетинга, ситуационный анализ, постановка целей, разработка стратегии позиционирования. Характеристики коммуникаций в цифровых медиа. Модель «6-1» электронного маркетинга. Тактика применения Интернета для построения составляющих маркетинга. Маркетинговые коммуникации онлайн: маркетинговые механизмы поиска, онлайн-PR, онлайн-партнерства, интерактивная реклама, e-mail маркетинг, маркетинг в социальных медиа. (ПКос-1.2)
7.	Тема 7 «Управление отношениями с клиентами в электронной коммерции»	Управление приобретением клиентов. Стратегия CRM в социальных медиа. Управление сохранением клиентской базы. Персонализация и массовая кастомизация. Моделирование «пожизненной стоимости клиента» (lifetime value). Улучшение качества сервиса электронной коммерции. Концепция SERVQUAL.. (ПКос-1.3)
8.	Тема 8 «Внедрение и оптимизация сервисов электронного бизнеса»	Альтернативы приобретения систем электронного бизнеса. Разработка контента веб-приложений и сервисов. Тестирование. Переход от одной информационной системы к другой: планирование размещения, создание баз данных, перенос данных. Управление контентом и его поддержание. Веб-аналитика для измерения и улучшения деятельности сервисов электронного бизнеса. (ПКос-1.3)

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий (форм обучения)
1.	Тема 6 «Электронный маркетинг» <i>Разбор практических ситуаций по возникновению бизнес-рисков</i>	ПЗ Технология проблемного обучения (Обсуждение дискуссионных вопросов в малых группах: решение ситуационных задач) (ПКос-1.2)
2.	Тема 7 «Управление отношениями с клиентами в электронной коммерции» <i>Разбор практических ситуаций</i>	ПЗ Технология проблемного обучения (Обсуждение дискуссионных вопросов в малых группах: решение ситуационных задач) (ПКос-1.3)

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Тема 1 «Возможности электронной коммерции» (ПКос-1.1)

Перечень дискуссионных тем для проведения дискуссии

1. Чем отличаются понятия «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронное предприятие»?
2. Что является драйверами адаптации Интернета со стороны пользователей?
27
3. Какие барьеры могут возникнуть при внедрении бизнес-модели электронного бизнеса?
4. В чем отличия таких понятий как интранет, экстранет, Интернет?
5. Приведите примеры электронных транзакций, возникающих на рынках B2C, B2B, B2G, C2C, C2B, C2G, G2C, G2B, G2G.
6. Как вы понимаете термин «цифровая экономика»?
7. Приведите примеры компаний, являющихся ведущими игроками в условиях цифровой экономики.
8. Что такое «Индустрия 4.0»?
9. Какие виды программных приложений в Интернете вы знаете?
10. Кто такой СІО? В чем состоят его основные функции?
11. Как вы считаете, как взаимосвязаны между собой корпоративная стратегия и стратегия электронного бизнеса?
12. Что влияет на успех внедрения стратегии электронного бизнеса?
13. Приведите примеры персонализации и массовой кастомизации продуктов и услуг, предлагаемых электронным бизнесом.
14. Что такое CRM-система? Приведите примеры.
15. Приведите пример сайта, дизайн которого ориентирован на пользователя.
16. Как может быть нарушена безопасность электронного бизнеса?
17. Как вы думаете, с какими проблемами сталкивается компания при переходе от одной информационной системы к другой?

Оценка	Критерии оценивания
Пороговый уровень (Зачет)	Оценку «Зачет» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Минимальный уровень (Незачет)	Оценку «Незачет» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

6.1.2 Проверочные работы (примерные):

Примерная тематика проверочных работ

Тема 6 «Электронный маркетинг» (ПКос-1.2)

Проектное задание.

«Разработка и реализация стратегии электронного бизнеса на примере российской компании».

Задание выполняется в групповой форме. Студенты делятся на команды по 3-4 человека. Проект состоит из нескольких этапов. Цель проекта – разработка стратегии электронного бизнеса и плана ее реализации на примере выбранного предприятия.

Этап 1. Выбор отрасли. Команда выбирает вид экономической деятельности по справочнику ОКВЭД – название класса деятельности до первой точки. К какому типу относится эта отрасль: а) по шкале «цифровой зрелости»?

б) по шкале цифровой интенсивности?

Предположите, как это скажется на разработке стратегии электронного бизнеса в данной сфере.

Этап 2. Выберите российское предприятие, являющееся характерным представителем своей отрасли с точки зрения следования традиционной бизнес-модели.

Какие компоненты электронного предприятия можно наблюдать в вашей компании?

Этап 3. Представьте, что вас пригласили в выбранную компанию в качестве ИТ-консультантов. Проведите стратегический анализ среды электронного бизнеса вашей компании. Как внешняя среда влияет на приоритеты электронного бизнеса вашей компании? Какими внутренними ресурсами располагает ваша компания для реализации модели электронного бизнеса? Осуществите стратегическое целеполагание электронного бизнеса вашей компании. Как цели стратегии электронного бизнеса связаны с целями корпоративной стратегии?

Этап 4. Разработайте стратегию электронного снабжения вашего предприятия, включая реструктуризацию системы управления цепями поставок. Какие факторы вы будете учитывать при разработке такой функциональной стратегии?

Этап 5. Разработайте стратегию электронного маркетинга вашего предприятия, включая реструктуризацию системы управления отношениями с клиентами. Какие факторы вы будете учитывать при разработке такой функциональной стратегии?

Этап 6. Проведите анализ требований к электронному бизнесу в вашей компании. Смоделируйте процессы и спроектируйте архитектуру электронного бизнеса вашей компании. Какой подход к построению системы безопасности электронного бизнеса подошел бы вашей компании?

Этап 7. Разработайте план внедрения и оптимизации сервисов электронного бизнеса вашей компании. Какая методология разработки программного обеспечения подойдет лучше всего? Как вы планируете осуществлять тестирование? Кто будет заниматься управлением контентом и его поддержанием?

6.1.3 Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)

1. Опишите направления влияния электронных коммуникаций на традиционный бизнес. (ПКос-1.1)

2. Назовите основные риски и барьеры при адаптации электронного бизнеса. (ПКос-1.1)

3. Перечислите основные бизнес-модели электронной коммерции. (ПКос-1.1)

4. Перечислите компоненты инфраструктуры электронного бизнеса и дайте их краткую характеристику. (ПКос-1.1)

5. Охарактеризуйте основные подходы к построению программной платформы предприятия. (ПКос-1.1)

6. Перечислите основные процессы контент-менеджмента электронного предприятия (ПКос-1.1)

7. Назовите главные сферы управления инфраструктурой электронного бизнеса (ПКос-1.1)

8. Перечислите модели стратегического процесса электронного бизнеса, дайте их краткую характеристику (ПКос-1.2)

9. Обозначьте, в чем заключается суть стратегического целеполагания электронного бизнеса. (ПКос-1.2)

10. Перечислите основные этапы осуществления стратегии электронного бизнеса. (ПКос-1.2)

11. Дайте определение цепочки ценности в электронном бизнесе. Приведите примеры. (ПКос-1.2)

12. Объясните, чем отличаются восходящие и нисходящие цепи поставок. Приведите примеры. (ПКос-1.3)
13. Объясните разницу в подходах «толчка» и «тяги» в управлении цепями поставок. (ПКос-1.3)
14. Перечислите основных участников электронного снабжения. Приведите примеры (ПКос-1.3)
15. Перечислите преимущества электронного снабжения по сравнению с традиционной формой. (ПКос-1.3)
16. Объясните, как происходит оценка затрат на электронное снабжение. (ПКос-1.3)
17. Назовите выгоды, которые несет в себе интеграция системы компании с системами поставщиков (ПКос-1.3)
18. Перечислите основные операционные процессы электронного маркетинга (ПКос-1.3)
19. Дайте характеристику основных видов коммуникаций в цифровых медиа. (ПКос-1.3)
20. Объясните, как производится оценка эффективности маркетинговых коммуникаций. (ПКос-1.3)
21. Объясните, как применяется модель RACE для увеличения продаж. (ПКос-1.3)
22. Опишите, как строится стратегия CRM в социальных медиа. (ПКос-1.3)
23. Объясните, как происходит моделирование «пожизненной стоимости клиента». (ПКос-1.3)
24. Приведите примеры технологий онлайн-сегментации и выделения целевых групп. (ПКос-1.3)
25. Перечислите основные этапы анализа требований к электронному бизнесу. (ПКос-1.3)
26. Опишите, как происходит проектирование архитектуры электронного бизнеса. (ПКос-1.3)
27. Назовите основные подходы к разработке безопасных систем. (ПКос-1.3)
28. Перечислите альтернативные методологии разработки программного обеспечения, укажите их преимущества и недостатки. (ПКос-1.3)
29. Назовите основные направления оптимизации сервисов электронного бизнеса. (ПКос-1.3)
30. Назовите основные направления применения веб-аналитики в электронном бизнесе. (ПКос-1.3)

Оценка	Критерии оценивания
Пороговый уровень (Зачет)	Оценку « Зачет » заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Минимальный уровень (Незачет)	Оценку « Незачет » заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

6.2. Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Критерии оценок промежуточной аттестации

Оценка за работу в течение семестра складывается из результатов текущего контроля знаний и работы в течение семестра.

Текущий контроль успеваемости по дисциплине может учитывать следующее:

- выполнение студентом всех видов работ, предусмотренных программой дисциплины (в том числе ответы на семинарах, коллоквиумах, выполнение проверочных работ, индивидуальных заданий);
- посещаемость;
- самостоятельная работа студента;
- исследовательская работа и т.д.

Оценка должна носить комплексный характер и учитывать достижения студента по основным компонентам учебного процесса.

Текущий контроль знаний:

№ п/п	Форма текущего контроля	Баллы
1	– выполнение студентом всех видов работ, предусмотренных программой дисциплины (в том числе ответы на семинарах, коллоквиумах, выполнение проверочных работ, индивидуальных заданий);	45
2	Выполнение проверочной работы	15

Итого: текущий контроль знаний – 60 баллов.

Оценка за работу в семестре:

1. Присутствие и работа на лекции (конспект) – 1 балл;
 2. Присутствие на практическом занятии, лабораторном практикуме, консультации – 1 балл;
 3. Ответы на практических занятиях – 2 балла;
 4. Активность на практических занятиях, работа на семинарах – 1 балл;
 5. Самостоятельная работа (выполнение домашнего творческого задания, подготовка к занятиям в интерактивной форме) – 15 баллов;
 6. Контрольный опрос – 5 баллов;
- Итого: оценка за работу в семестре – 40 баллов.

Таблица 7

Критерии оценивания результатов обучения

Таблица 8

Оценка	Критерии оценивания
Пороговый уровень (Зачет)	Оценку « Зачет » заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Минимальный уровень (Незачет)	Оценку « Незачет » заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Организация производства и предпринимательство в АПК: учебник для подготовки бакалавров по направлению 35.03.04 "Агрономия" / Л. Д. Черевко [и др.]; ред. М. П. Тушканов. – М.: Инфра-М, 2016. - 268 с.
2. ВІ-система Loginom [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.В. Карпузова, К.В. Чернышева, С. И. Афанасьева. - Электрон. текстовые дан. – М.: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2020. - 162 с. <http://elib.timacad.ru/dl/local/s20210316-1.pdf>3. Шкаруба, Нина Жоровна. Менеджмент риска: учебное пособие / Н. Ж. Шкаруба; Российский государственный аграрный университет - МСХА имени К. А. Тимирязева (Москва). — Электрон. текстовые дан. — Москва: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2018 — 174 с.: рис., табл. — Коллекция: Учебная и учебно-методическая литература. — Режим доступа : <http://elib.timacad.ru/dl/local/umo323.pdf>. - Загл. с титул. экрана. -

<https://doi.org/10.34677/2018.323>. — <URL:<http://elib.timacad.ru/dl/local/umo323.pdf>>. — <URL:<https://doi.org/10.34677/2018.323>>.

7.2 Дополнительная литература

1. Шкаруба, Нина Жоровна. Менеджмент риска: учебное пособие / Н. Ж. Шкаруба; 1. Алипичев А.Ю. Основы профессионально-деловой коммуникации в агроинженерной сфере: учебное пособие / А. Ю. Алипичев, Т.Н. Димчева, Н.Н. Палкина. - М.: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2020. - 109 с. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://elib.timacad.ru/dl/local/s20212701-2.pdf>

2. Организация производства и предпринимательство в АПК [Текст] : учебник / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов, Ю. И. Бершицкий ; ред. П. Ф. Парамонов. - 2-е изд., испр. и доп. - С-Пб.; М.; Лань, 2016. - 472 с.

3. Организация производства и предпринимательство в АПК: практикум / М.П. Тушканов, Л.Д. Черевко, Л.Б. Винничек ; ред. М. П. Тушканов. – М.: Инфра-М, 2019. - 307 с.

4. Методы оптимальных решений: учебное пособие / Г.Н. Светлова, Л. В. Уразбахтина. - Электрон. текстовые дан. – М.: РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2020. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://elib.timacad.ru/dl/local/s20201701-2.pdf>

5. Информационные технологии. Практические занятия: учебное пособие / Ю. Л. Мешалкина, В. П. Самсонова, И. И. Васенев. - Москва : РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2018. - 143 с. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://elib.timacad.ru/dl/local/umo146.pdf>,

7.3. Нормативные правовые акты

1. Конституция Российской Федерации. 12 декабря 1993 г. – М., 1993.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть I. – М., 1995.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть II. – М., 1996.

4. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М., 2005.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч 1,2 – М., 2008.

6. Закон РФ от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений"

7.4 Методические указания, рекомендации и другие материалы к занятиям

1. Телегина Ж.А. Методическое пособие по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия». – М.: РГАУ-МСХА, 2004. – 87 с.

2. Телегина Ж.А. Учебно-методическое пособие «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (в 4-х частях)». – М.: РГАУ-МСХА, 2006. – 248 с.

3. Телегина Ж.А. Стратегия предпринимательской деятельности. Методические указания. – М.: РГАУ-МСХА, 2010. – 50 с.

7.5 Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

Образовательные порталы и профессиональные ресурсы удаленного доступа

1 Бизнес словарь // www.businessvoc.ru/

2. Сайт корпоративного менеджмента // www.chin.ru/

3. РосБизнесКонсалтинг // www.research.rbc.ru/

4. www.os.bishelp.ru

5. www.becon.ru

6. www.nisse.ru

Периодические издания

« Вопросы оценки», <http://www.mrsa.ru>

«Финансовый директор», <http://www.fd.ru>

«Финансовый менеджмент», <http://www.dis.ru/fm>

«Менеджмент», <http://www.finpress.ru>

«Менеджмент в России и за рубежом» www.mevriz.ru/

«Портфельный инвестор», <http://www.portfelinvestor.ru>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет ресурсы:

1. Bureau of Economic Analysis. URL: <http://www.bea.gov> (открытый доступ)
2. NASS – National Agricultural Statistics Service. URL: www.nass.usda.gov (открытый доступ)
3. STATISTICS. URL: <http://www.oecdilibrary.org/statistics;jsessionid=3ddci6tti4o90.delta> (открытый доступ)
4. US Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. URL: <http://www.bea.gov/> (открытый доступ)
5. Единый архив статистических и эконометрических данных ВШЭ. URL: <http://sophist.hse.ru/db/oprosy.shtml?ts=2> (открытый доступ)
6. Московская международная валютная биржа. <http://www.micex.ru> (открытый доступ)
7. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития – URL: <http://www.ebrd.com> (открытый доступ)
8. Официальный сайт Международного валютного фонда. URL: <http://www.imf.org> (открытый доступ)
9. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.gov.ru> (открытый доступ)
10. Официальный сайт Национального бюро экономических исследований США. URL: <http://www.nber.org> (открытый доступ)
11. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (открытый доступ)
12. Официальный сайт Центрального Банка России. URL: <http://www.cbr.ru> (открытый доступ)
13. Росбизнесконсалтинг. <http://www.rbk.ru> (открытый доступ)
14. Центр макроэкономического анализа и прогнозирования при ИНП РАН. <http://www.forecast.ru> (открытый доступ)

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Таблица 9

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Темы 1-4	MS Office EXCEL	расчётная	Microsoft	текущая версия
2	Темы 5-8	STATISTICA	расчётная	StatSoft	2004

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Таблица 10

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы**
1	2
Мультимедийная аудитория 101 учебный корпус 2 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, круглых столов и пр.	1. Системный блок NT computer 1 шт. (Инв. 556563). 2. Монитор ViewSonik VA 1916w 1 шт. (Инв. 34799/4). 3. Парты 36 шт. 4. Скамья 36 шт.

	<p>5. Доска 3-х элементная меловая 1 шт. (Инв. 556033/2)</p> <p>6. Мультимедийным проектор CP – S 318 Hitachi 1 шт. (Инв. 35642/3)</p> <p>7. Экран для проектора настенно-потолочный.</p>
Аудитория 206, учебный корпус 2 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	<p>1. Парты 13 шт.</p> <p>2. Скамья 13 шт.</p> <p>3. Доска 3-х элементная меловая 1 шт. (Инв. 556033/1)</p>
Аудитория 208, учебный корпус 2 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	<p>1. Парты 13 шт.</p> <p>2. Скамья 13 шт.</p> <p>3. Доска 3-х элементная меловая 1 шт. (Инв. 556033)</p>
Аудитория 311, учебный корпус 2 Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.	<p>1. Парты 12 шт.</p> <p>2. Стулья 24 шт.</p> <p>3. Доска магнитно-маркерная 1 шт. (Инв. 560957)</p> <p>4. Экран для проектора настенно-потолочный 1 шт.</p>
Аудитория 313, учебный корпус 2 Аудитория для проведения планируемой учебной, учебно-исследовательской, научно-исследовательской работы студентов, выполняемой во внеаудиторное время по заданию преподавателя	<p>1. Парты 12 шт.</p> <p>2. Стулья 24 шт.</p> <p>3. Доска магнитно-маркерная 1 шт. (Инв. 560957/1)</p> <p>4. Экран для проектора настенно-потолочный 1шт.</p>
ЦНБ имени Н.И. Железнова, читальный зал	9 читальных залов, оснащенных Wi-Fi, с открытым доступом к Интернету, 5 компьютеризированных читальных залов

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Курс предусматривает, что студенты обладают необходимым минимумом знаний по основам информатики, математики, экономики, приходят на практические занятия подготовленными по вопросам лекционного материала. Предполагается, что студент выполняет практическое задание в аудитории, дома оформляет и готовится по теоретическим вопросам к защите отчета на следующем занятии.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятие, обязан предъявить преподавателю документы установленного образца, подтверждающие необходимость пропуска. Не допускается пропуск занятий без уважительной причины.

Студент, пропустивший занятия, осваивает материал самостоятельно (выполняет практическое задание по своему варианту, изучает теоретические вопросы)

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Комплексное освоение студентами учебной дисциплины «Электронная коммерция» предполагает изучение материалов лекций, рекомендуемой учебно-методической литературы, подготовку к практическим занятиям и лекциям, самостоятельную работу при выполнении практических заданий, домашних заданий, подготовку к контрольным работам, деловым играм. На первом занятии преподаватель за-

крепляет за каждым студентом номер варианта для выполнения индивидуальных работ (как правило, номер варианта соответствует порядковому номеру студента в журнале преподавателя). По каждой индивидуальной работе должен быть выставлен балл по факту ее защиты. Защиту рекомендуется проводить на следующем после получения задания занятии. Преподаватель обязан проверить соответствие выполненного задания исходным данным варианта студента. Таким образом, исключается вероятность плагиата. Преподаватель должен стимулировать студентов к занятию научно-исследовательской работой, изучению научной эконометрической литературы, в т.ч. отечественной и зарубежной периодики. Студент может провести собственное наблюдение по теории организации, представляющими его научный интерес, построить экономическую модель оценки деятельности организации, сделать прогноз. В случае надлежащего качества, его работа может быть заслушана на научном кружке кафедры или на студенческой научной конференции. По решению кафедры, студенты, занявшие призовые места на научных студенческих конференциях, могут освобождаться от сдачи зачета по дисциплине.

Программу разработал (и):

Разработчик (и): Телегина Ж.А., д.э.н., доцент, профессор РАН
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


«28» августа 2022 г.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины Б1.В.ДВ.03.01 «Электронная коммерция» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, Направленности: Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность (квалификация выпускника – бакалавр)

Кагировой Марией Вячеславовной, доцентом кафедры статистики и кибернетики, кандидатом экономических наук (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность: Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность (бакалавриат), разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева» на кафедре организации производства Телегиной Жанной Анатольевной, профессором РАН, профессором кафедры организации производства, доктором экономических наук (разработчик).

Рассмотрев представленные на рецензирование материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Электронная коммерция» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика. Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

Представленная в Программе **актуальность** учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина включена в дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

2. Представленные в Программе **цели** дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

3. В соответствии с Программой за дисциплиной «Электронная коммерция» закреплена 1 профессиональная **компетенция**. Дисциплина «Электронная коммерция» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях. Результаты обучения, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

4. Общая трудоёмкость дисциплины «Электронная коммерция» составляет 3 зачётные единицы (108 часов).

5. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Электронная коммерция» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика и возможность дублирования в содержании отсутствует.

6. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

7. Программа дисциплины «Электронная коммерция» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.

8. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

9. Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (разбор конкретных ситуаций, выполнение и защита практических работ), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме зачета, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направле-

нию подготовки 38.03.01 Экономика учебного цикла – Б1 ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

10. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

11. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источников, дополнительной литературой – 5 наименований, Интернет-ресурсы – 14 источников и соответствует требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Электронная коммерция» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

13. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Электронная коммерция».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенного рецензирования можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Электронная коммерция» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленности «Мировая экономика и внешне-экономическая деятельность» (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная Телегиной Жанной Анатольевной, профессором кафедры организации производства, доктором экономических наук соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

Рецензент:

Кагирова М.В., к.э.н., доцент;
(ФИО, ученая степень, ученое звание)



(подпись)

«29» августа 2022 г.