

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гунько Юлия Александровна

«__» _____ 20__ г.

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.15 Цифровая торговля

38.03.01 Экономика

Мировые аграрные рынки

бакалавр

очная

1. Цель дисциплины

Сформировать у студентов комплексное понимание экономической сущности, институциональной структуры и правовых основ цифровой торговли как ключевого драйвера современной глобальной экономики. Цель достигается через освоение методов анализа цифровых рынков, платформенной экономики, электронной коммерции, а также через развитие навыков поиска, обработки и представления информации с использованием современных цифровых инструментов для решения профессиональных задач в сфере международной торговли.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1 Способен, используя российские и зарубежные источники информации, осуществлять сбор, обработку и систематизацию данных для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета, в том числе с применением информационных технологий	ПК-1.1 Использует российские и зарубежные источники экономической информации для сбора, обработки и системного анализа социально-экономической ситуации	знает Ключевые российские и зарубежные источники данных по цифровой экономике и электронной торговле: аналитические отчеты UNCTAD, OECD, Всемирного банка, Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Data Insight, Euromonitor International, статистика Росстата и ЦБ РФ (платежный баланс). умеет Осуществлять поиск и системный анализ данных о динамике и структуре цифровой торговли (объемы B2C/B2B, ключевые игроки, тренды). Анализировать социально-экономические факторы, влияющие на развитие e-commerce в разных странах. владеет навыками Навык мониторинга и сравнения данных из международных и национальных источников для оценки рынка.
ПК-1 Способен, используя российские и зарубежные источники информации, осуществлять сбор, обработку и систематизацию данных для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета, в том числе с применением информационных технологий	ПК-1.2 Применяет информационные технологии при подготовке информационных обзоров и/или аналитических отчетов	знает Инструменты для сбора (парсинг, API), обработки (Excel, Python/R для анализа данных) и визуализации (Power BI, Tableau, Datawrapper) информации. Основы SEO-анализа и веб-аналитики. умеет Применять цифровые инструменты для подготовки структурированных информационных обзоров и аналитических отчетов по рынку цифровой торговли. Создавать интерактивные дашборды для презентации данных. владеет навыками Навык подготовки профессиональных аналитических продуктов с использованием современных ИТ-решений. Навык презентации данных в наглядном формате.

1.1.	Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике	8	8	6	2		6		Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-1.2
1.2.	Институциональная и правовая среда цифровой торговли	8	8	4	4		6		Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-1.2
1.3.	Контрольная точка № 1	8	2		2		6	КТ 1	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-1.2
1.4.	Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле	8	8	4	4		6		Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Тест	ПК-1.1, ПК-1.2
1.5.	Аналитика и стратегии в цифровой торговле	8	8	4	4		6		Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат	ПК-1.1, ПК-1.2
1.6.	Контрольная точка № 2	8	2		2		6	КТ 2	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-1.2
1.7.	Промежуточная аттестация	8							Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	ПК-1.1, ПК-1.2
	Промежуточная аттестация	За								
	Итого		72	18	18		36			
	Итого		72	18	18		36			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/ (практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике	1. Понятие, виды (B2B, B2C, C2C, B2G) и ключевые характеристики цифровой торговли. Отличие от традиционной торговли.	6/2

	<p>2. Масштабы и динамика глобального рынка электронной коммерции: региональные особенности (Китай, США, ЕС, Россия). Факторы роста.</p> <p>3. Экономика платформ: модели доходов (комиссионные, подписка, реклама), сетевые эффекты, многогранность рынков.</p> <p>4. Влияние цифровой торговли на глобальные цепочки создания стоимости, логистику и международное разделение труда.</p>	
<p>Институциональная и правовая среда цифровой торговли</p>	<p>1. Многоуровневое регулирование: международные инициативы (ВТО – мораторий на электронные передачи, переговоры по e-commerce), региональное (регламент ЕС о защите данных – GDPR, цифровые рынки – DMA), национальное (законы РФ о персональных данных, о регулировании маркетплейсов).</p> <p>2. Правовые аспекты: электронный контракт, защита прав потребителей, ответственность информационных посредников (маркетплейсов), вопросы юрисдикции и применимого права.</p> <p>3. Налогообложение цифровой торговли: НДС/налог на цифровые услуги, проблема налогообложения гигантов цифровой экономики (прогресс по Pillar 1 ОЭСР).</p> <p>4. Борьба с контрафактом и защита интеллектуальной собственности в цифровой среде.</p>	<p>4/-</p>
<p>Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле</p>	<p>1. Ключевые технологические драйверы: мобильная коммерция, социальная коммерция, искусственный интеллект (персонализация, чат-боты), большие данные, Интернет вещей (умные склады).</p> <p>2. Основные бизнес-модели: маркетплейсы (Amazon, Alibaba, Ozon), агрегаторы, прямые продажи (D2C), подписочная модель (subscription).</p> <p>3. Цифровые платежные системы и финтех: экосистемы, криптоактивы, цифровые валюты центральных банков (CBDC).</p> <p>4. Цифровая логистика и «последняя миля»: автоматизация складов, дроны, краудлогистика.</p>	<p>4/-</p>
<p>Аналитика и стратегии в цифровой торговле</p>	<p>1. Методы анализа цифровых рынков: конкурентная разведка, анализ трафика (SimilarWeb, Alexa), оценка монетизации, анализ поведения потребителей. 2. Цифровой маркетинг и привлечение трафика: SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама в соцсетях, воронка продаж. 3. Стратегии выхода на международные цифровые рынки: локализация, выбор платформы, логистика, правовые аспекты. 4. Тренды и будущее</p>	<p>4/-</p>

	цифровой торговли: метавселенные, социальная коммерция на базе видео, устойчивое развитие и «зеленый» e-commerce.	
Итого		18

5.2.1. Семинарские (практические) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка	
		вид	часы
Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике	Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике	Пр	2/2/2
Институциональная и правовая среда цифровой торговли	Институциональная и правовая среда цифровой торговли	Пр	4/-/4
Контрольная точка № 1	Контрольная точка № 1	Пр	2/-/2
Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле	Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле	Пр	4/2/4
Аналитика и стратегии в цифровой торговле	Аналитика и стратегии в цифровой торговле	Пр	4/2/4
Контрольная точка № 2	Контрольная точка № 2	Пр	2/-/2
Итого			

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Темы и/или виды самостоятельной работы	Часы
Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике	6
Институциональная и правовая среда цифровой торговли	6

Контрольная точка № 1	6
Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле	6
Аналитика и стратегии в цифровой торговле	6
Контрольная точка № 2	6

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	1		2		3		4	
		1	2	3	4	5	6	7	8
экономической информации для сбора, обработки и системного анализа социально-экономической ситуации	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью					x			
	Преддипломная практика								x
	Прогнозирование и планирование социально-экономического развития субъекта							x	
	Производственная практика						x		x
	Рекламно-выставочная деятельность на мировых рынках								x
	Технологическая (проектно-технологическая) практика						x		
	Управление брендом в АПК						x		
	Экономика организаций АПК						x		
ПК-1.2:Применяет информационные технологии при подготовке информационных обзоров и/или аналитических отчетов	Анализ данных и искусственный интеллект								x
	Преддипломная практика								x
	Прогнозирование и планирование социально-экономического развития субъекта							x	
	Производственная практика						x		x
	Технологическая (проектно-технологическая) практика						x		
	Экономика организаций АПК						x		

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Цифровая торговля» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Цифровая торговля» проводится в виде Зачет.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО». (или «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для дифференцированного зачета/экзамена)

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций		Максимальное количество баллов
8 семестр			
КТ 1	Устный опрос		6
КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи		9
КТ 2	Устный опрос		6
КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи		9
Сумма баллов по итогам текущего контроля			30
Посещение лекционных занятий			20
Посещение практических/лабораторных занятий			20
Результативность работы на практических/лабораторных занятиях			30
Итого			100
№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижений компетенций	Максимальное количество баллов	Критерии оценки знаний студентов
8 семестр			
КТ 1	Устный опрос	6	Критерии оценки ответа на 2 теоретических вопроса: 6 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить; 4 балла – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей; 3 балла – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу; 2 балла – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа; 1 балл – при полном несоответствии всем критериям; 0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.

КТ 1	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	9	<p>Критерии оценки решения одного практико-ориентированного задания - 3 балла. Всего выполняется 3 задания. 3 балла.</p> <p>При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла. При выполнении задания возникли затруднения, получен верный ответ. Сделаны неправильные выводы. 1 балл.</p> <p>Задание выполнено, но допущены незначительные ошибки, искажающие выводы. 0 баллов.</p> <p>Задание не выполнено.</p>
КТ 2	Устный опрос	6	<p>Критерии оценки ответа на 2 теоретических вопроса: 6 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить; 4 балла – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей; 3 балла – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу; 2 балла – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа;</p> <p>1 балл – при полном несоответствии всем критериям; 0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.</p>

КТ 2	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	9	<p>Критерии оценки решения одного практико-ориентированного задания - 3 балла. Всего выполняется 3 задания. 3 балла.</p> <p>При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла. При выполнении задания возникли затруднения, получен верный ответ. Сделаны неправильные выводы. 1 балл.</p> <p>Задание выполнено, но допущены незначительные ошибки, искажающие выводы. 0 баллов.</p> <p>Задание не выполнено.</p>
------	---	---	---

Критерии и шкалы оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации

При проведении итоговой аттестации «зачет» («дифференцированный зачет», «экзамен») преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «зачет») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет (дифференцированный зачет, экзамен) по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет, дифференцированный зачет, экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче (зачета, дифференцированного зачета, экзамена) к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на (зачете, дифференцированном зачете, экзамене) и сумма баллов переводится в оценку.

Критерии и шкалы оценивания ответа на зачете

По дисциплине «Цифровая торговля» к зачету допускаются студенты, выполнившие и сдавшие практические работы по дисциплине, имеющие ежемесячную аттестацию и без привязке к набранным баллам. Студентам, набравшим более 65 баллов, зачет выставляется по результатам текущей успеваемости, студенты, не набравшие 65 баллов, сдают зачет по вопросам, предусмотренным РПД. Максимальная сумма баллов по промежуточной аттестации (зачету) устанавливается в 15 баллов

Вопрос билета	Количество баллов
Теоретический вопрос	до 5
Задания на проверку умений	до 5
Задания на проверку навыков	до 5

Теоретический вопрос

5 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

4 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и

несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Задания на проверку умений и навыков

5 баллов Задания выполнены в обозначенный преподавателем срок, письменный отчет без замечаний. Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

4 балла Задания выполнены в обозначенный преподавателем срок, письменный отчет с небольшими недочетами.

2 баллов Задания выполнены с задержкой, письменный отчет с недочетами. Работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

1 баллов Задания выполнены частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

0 баллов Задания выполнены, письменный отчет не представлен или работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Цифровая торговля»

Вопросы и задания к зачету

Теоретические вопросы

Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике.

1. Понятие, виды (B2B, B2C, C2C, B2G) и ключевые характеристики цифровой торговли. Отличие от традиционной торговли.

2. Масштабы и динамика глобального рынка электронной коммерции: региональные особенности (Китай, США, ЕС, Россия). Факторы роста.

3. Экономика платформ: модели доходов (комиссионные, подписка, реклама), сетевые эффекты, многогранность рынков.

4. Влияние цифровой торговли на глобальные цепочки создания стоимости, логистику и международное разделение труда.

Институциональная и правовая среда цифровой торговли.

1. Многоуровневое регулирование: международные инициативы (ВТО – мораторий на электронные передачи, переговоры по e-commerce), региональное (регламент ЕС о защите данных – GDPR, цифровые рынки – DMA), национальное (законы РФ о персональных данных, о регулировании маркетплейсов).

2. Правовые аспекты: электронный контракт, защита прав потребителей, ответственность информационных посредников (маркетплейсов), вопросы юрисдикции и применимого права.

3. Налогообложение цифровой торговли: НДС/налог на цифровые услуги, проблема налогообложения гигантов цифровой экономики (прогресс по Pillar 1 ОЭСР).

4. Борьба с контрафактом и защита интеллектуальной собственности в цифровой среде. Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле.

1. Ключевые технологические драйверы: мобильная коммерция, социальная коммерция, искусственный интеллект (персонализация, чат-боты), большие данные, Интернет вещей (умные склады).

2. Основные бизнес-модели: маркетплейсы (Amazon, Alibaba, Ozon), агрегаторы, прямые продажи (D2C), подписочная модель (subscription).

3. Цифровые платежные системы и финтех: экосистемы, криптоактивы, цифровые валюты центральных банков (CBDC).

4. Цифровая логистика и «последняя миля»: автоматизация складов, дроны, краудлогистика.

Аналитика и стратегии в цифровой торговле.

1. Методы анализа цифровых рынков: конкурентная разведка, анализ трафика (SimilarWeb, Alexa), оценка монетизации, анализ поведения потребителей.

2. Цифровой маркетинг и привлечение трафика: SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама в соцсетях, воронка продаж.

3. Стратегии выхода на международные цифровые рынки: локализация, выбор платформы, логистика, правовые аспекты.

4. Тренды и будущее цифровой торговли: метавселенные, социальная коммерция на базе видео, устойчивое развитие и «зеленый» e-commerce.

Примерные практико-ориентированные задания

1. Аналитический отчет по рынку: Используя международные (UNCTAD, eMarketer) и российские (Data Insight, АКИТ) источники, подготовить сравнительный аналитический отчет по рынку цифровой торговли в двух странах (например, Россия и Турция, или Германия и Польша). Включить анализ объема рынка, темпов роста, доли мобильной коммерции, ключевых игроков и регуляторных особенностей. Визуализировать данные в виде дашборда (Power BI/Tableau).

2. Разработка стратегии интернационализации для D2C-бренда: На основе анализа выбранной зарубежной страны (например, Казахстан или ОАЭ) разработать поэтапную стратегию вывода на ее рынок российского D2C-бренда (например, косметика, товары для хобби, нишевые продукты питания). Включить анализ конкурентов, выбор каналов продаж (собственный сайт, маркетплейс), план по логистике и фулфилменту, адаптацию маркетинга и правовые аспекты.

3. Кейс по регулированию: Проанализировать конкретный регуляторный кейс в сфере цифровой торговли (например, антимонопольное дело против Amazon в ЕС или против Wildberries в России, или введение «налога на Google» в различных странах). Оценить экономические предпосылки, правовые аргументы сторон, последствия для бизнеса и рынка. Подготовить презентацию с выводами.

Тематика рефератов по дисциплине

1. Платформенная экономика и антимонопольное регулирование: вызовы доминирования цифровых гигантов (на примере Amazon, Alibaba, «Яндекс.Маркет»).

2. Социальная коммерция (social commerce) как новый драйвер роста: интеграция социальных сетей и торговли (TikTok Shop, Instagram Shopping, VK Маркет).

3. Влияние больших данных и искусственного интеллекта на персонализацию и управление цепочками поставок в электронной торговле.

4. Правовые и налоговые аспекты трансграничной цифровой торговли: проблема определения постоянного учреждения и взимания НДС.

5. Устойчивое развитие (sustainability) в цифровой торговле: экологичная упаковка, углеродный след логистики, ответственное потребление.

6. Цифровизация B2B-торговли: корпоративные маркетплейсы и электронные торговые площадки в промышленности и АПК.

7. Роль финтех-экосистем (Alipay, «Сбер», Tinkoff) в развитии цифровой торговли.

8. Метавселенные и будущее e-commerce: виртуальные магазины, цифровые товары (NFT) и новый потребительский опыт.

Вопросы и задания к контрольным точкам

Теоретические вопросы

Теоретические основы и масштабы цифровой торговли в мировой экономике.

1. Понятие, виды (B2B, B2C, C2C, B2G) и ключевые характеристики цифровой торговли. Отличие от традиционной торговли.
2. Масштабы и динамика глобального рынка электронной коммерции: региональные особенности (Китай, США, ЕС, Россия). Факторы роста.
3. Экономика платформ: модели доходов (комиссионные, подписка, реклама), сетевые эффекты, многогранность рынков.
4. Влияние цифровой торговли на глобальные цепочки создания стоимости, логистику и международное разделение труда.

Институциональная и правовая среда цифровой торговли.

1. Многоуровневое регулирование: международные инициативы (ВТО – мораторий на электронные передачи, переговоры по e-commerce), региональное (регламент ЕС о защите данных – GDPR, цифровые рынки – DMA), национальное (законы РФ о персональных данных, о регулировании маркетплейсов).
2. Правовые аспекты: электронный контракт, защита прав потребителей, ответственность информационных посредников (маркетплейсов), вопросы юрисдикции и применимого права.
3. Налогообложение цифровой торговли: НДС/налог на цифровые услуги, проблема налогообложения гигантов цифровой экономики (прогресс по Pillar 1 ОЭСР).
4. Борьба с контрафактом и защита интеллектуальной собственности в цифровой среде.

Технологии и бизнес-модели в цифровой торговле.

1. Ключевые технологические драйверы: мобильная коммерция, социальная коммерция, искусственный интеллект (персонализация, чат-боты), большие данные, Интернет вещей (умные склады).
2. Основные бизнес-модели: маркетплейсы (Amazon, Alibaba, Ozon), агрегаторы, прямые продажи (D2C), подписочная модель (subscription).
3. Цифровые платежные системы и финтех: экосистемы, криптоактивы, цифровые валюты центральных банков (CBDC).
4. Цифровая логистика и «последняя миля»: автоматизация складов, дроны, краудлогистика.

Аналитика и стратегии в цифровой торговле.

1. Методы анализа цифровых рынков: конкурентная разведка, анализ трафика (SimilarWeb, Alexa), оценка монетизации, анализ поведения потребителей.
2. Цифровой маркетинг и привлечение трафика: SEO, контекстная реклама, таргетированная реклама в соцсетях, воронка продаж.
3. Стратегии выхода на международные цифровые рынки: локализация, выбор платформы, логистика, правовые аспекты.
4. Тренды и будущее цифровой торговли: метавселенные, социальная коммерция на базе видео, устойчивое развитие и «зеленый» e-commerce.

Примерные практико-ориентированные задания

1. Аналитический отчет по рынку: Используя международные (UNCTAD, eMarketer) и российские (Data Insight, АКИТ) источники, подготовить сравнительный аналитический отчет по рынку цифровой торговли в двух странах (например, Россия и Турция, или Германия и Польша). Включить анализ объема рынка, темпов роста, доли мобильной коммерции, ключевых игроков и регуляторных особенностей. Визуализировать данные в виде дашборда (Power BI/Tableau).
2. Разработка стратегии интернационализации для D2C-бренда: На основе анализа выбранной зарубежной страны (например, Казахстан или ОАЭ) разработать поэтапную стратегию вывода на ее рынок российского D2C-бренда (например, косметика, товары для хобби, нишевые

продукты питания). Включить анализ конкурентов, выбор каналов продаж (собственный сайт, маркетплейс), план по логистике и фулфилменту, адаптацию маркетинга и правовые аспекты.

3. Кейс по регулированию: Проанализировать конкретный регуляторный кейс в сфере цифровой торговли (например, антимонопольное дело против Amazon в ЕС или против Wildberries в России, или введение «налога на Google» в различных странах). Оценить экономические предпосылки, правовые аргументы сторон, последствия для бизнеса и рынка. Подготовить презентацию с выводами.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тип 1: Выбор одного правильного ответа.

1. Какая бизнес-модель электронной торговли предполагает, что платформа сводит множество покупателей и множество независимых продавцов, получая доход в основном за счет комиссии с продаж?

- а) Модель прямых продаж (D2C – Direct-to-Consumer)
- б) Модель розничного интернет-магазина (E-tailer)
- в) Модель маркетплейса (Marketplace)
- г) Подписочная модель (Subscription)

Ответ: в)

2. Какой международный регуляторный акт Европейского союза устанавливает строгие правила сбора и обработки персональных данных, распространяющиеся на все компании, работающие с резидентами ЕС?

- а) Директива об авторском праве в цифровую эпоху
- б) Регламент об общих правилах защиты данных (GDPR)
- в) Директива об электронной коммерции
- г) Регламент о цифровых рынках (DMA)

Ответ: б)

Тип 2: Выбор нескольких правильных ответов.

3. Какие из перечисленных факторов являются ключевыми драйверами роста глобальной цифровой торговли?

- а) Повсеместное распространение смартфонов и мобильного интернета.
- б) Снижение доверия потребителей к онлайн-платежам.
- в) Развитие глобальных логистических сетей и фулфилмент-услуг.
- г) Усиление протекционистских мер и цифровых барьеров.
- д) Рост популярности социальных сетей и социальной коммерции.

Ответ: а, в, д

Тип 3: Установление соответствия.

4. Установите соответствие между видом электронной торговли и его кратким описанием:

- 1. B2B (Business-to-Business)
- 2. B2C (Business-to-Consumer)
- 3. C2C (Consumer-to-Consumer)
- 4. B2G (Business-to-Government)

а) Онлайн-продажи товаров или услуг конечным потребителям (например, интернет-магазин одежды).

б) Электронные закупки товаров и услуг для государственных нужд через специализированные порталы.

в) Торговые операции между компаниями (например, поставка сырья или корпоративное ПО).

г) Торговля между частными лицами, обычно через платформы-посредники (например, Avito, eBay).

Ответ: 1-в, 2-а, 3-г, 4-б

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная

Л1.1 Заворохина Н. В., Голуб О. В. Сенсорный анализ продовольственных товаров на предприятиях пищевой промышленности, торговли и общественного питания [Электронный ресурс]: Учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 144 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/document?id=362377>

Л1.2 Дегтярева О. Н., Васильева Т. Н. Международное торговое дело [Электронный ресурс]: учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательство "Магистр", 2021. - 608 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/document?id=368365>

Л1.3 Дыганова Р. Р., Иванов Электронная торговля [Электронный ресурс]: Учебник ; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2021. - 150 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/document?id=371223>

Л1.4 Жулидов С. И. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник для СПО. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. - 350 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/document?id=382092>

дополнительная

Л2.1 Валигурский Д. И., Авдокушина М. Н., Алексунин В. А., Арустамов Э. А., Асон Т. А., Валеева Ю. С., Габдуллин С. С. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: теория и практика [Электронный ресурс]: моногр.. - Москва: Дашков и К, 2017. - 410 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/94032>

Л2.2 Диянова С. Н., Денисова Н. И. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательство "Магистр", 2020. - 384 с. – Режим доступа: <http://new.znanium.com/go.php?id=1067398>

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

Л3.1 Синяева И. М., Земляк В. В., Синяев В. В. Маркетинг торговли [Электронный ресурс]: учебник ; ВО - Бакалавриат, Магистратура, Специалитет. - Москва: Дашков и К, 2014. - 752 с. – Режим доступа: https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=56245

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

№	Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
1	Федеральный образовательный портал — экономика, социология, менеджмент	http://ecsocman.edu.ru/
2	Федеральная таможенная служба	http://www.customs.ru/
3	Портал внешнеэкономической информации	http://www.ved.gov.ru

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Специфика изучения дисциплины «Цифровая торговля» обусловлена формой обучения студентов, ее местом в подготовке и временем, отведенным на освоение курса рабочим учебным планом.

Курс обучения делится на время, отведенное для занятий, проводимых в аудиторной форме (лек-ции, практические занятия) и время, выделенное на внеаудиторное освоение дисциплины, большую часть из которого составляет самостоятельная работа студента.

Лекционная часть учебного курса для студентов проводится в форме обзоров по основным темам. Практические занятия предусмотрены для закрепления теоретических знаний, углубленного рассмотрения наиболее сложных проблем дисциплины, выработки навыков структурно-логического построения учебного материала и отработки навыков самостоятельной подготовки.

Самостоятельная работа студента включает в себя изучение теоретического материала курса, выполнение практических заданий, подготовку к контрольно-обобщающим мероприятиям.

Для освоения курса дисциплины студенты должны:

- изучить материал лекционных и практических занятий в полном объеме по разделам курса;
- выполнить задание, отведенное на самостоятельную работу: подготовить и защитить реферат по утвержденной преподавателем теме, подготовиться к собеседованию, тестированию, контрольной работе;
- продемонстрировать сформированность компетенций, закрепленных за курсом дисциплины во время мероприятий текущего и промежуточного контроля знаний.

Посещение лекционных и практических занятий для студентов очной формы является обязательным.

Уважительными причинами пропуска аудиторных занятий является:

- освобождение от занятий по причине болезни, выданное медицинским учреждением,
- распоряжение по деканату, приказ по вузу об освобождении в связи с участием в внутривузовских, межвузовских и пр. мероприятиях,
- официально оформленное свободное посещение занятий.

Пропуски отрабатываются независимо от их причины.

Пропущенные темы лекционных занятий должны быть законспектированы в тетради для лекций, конспект представляется преподавателю для ликвидации пропуска. Пропущенные практические занятия отрабатываются в виде устной защиты практического занятия во время консультаций по дисциплине.

Контроль сформированности компетенций в течение семестра проводится в форме устного опроса на практических занятиях, выполнения контрольных работ, написания технологических диктантов и тестового контроля по теоретическому курсу дисциплины.

Методические указания к анализу кейс-задач.

Кейс (в переводе с англ. – случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения.

Обычно кейс содержит схематическое словесное описание ситуации, статистические данные, а также мнения и суждения о ситуациях, которые трудно предсказать или измерить. Кейс, охватывает такие виды речевой деятельности как чтение, говорение и письмо.

Кейсы наглядно демонстрируют, как на практике применяется теоретический материал. Данный материал необходим для обсуждения предлагаемых тем, направленных на развитие навыков общения и повышения профессиональной компетенции.

Зачастую в кейсах нет ясного решения проблемы и достаточного количества информации.

Типы кейсов:

- Структурированный (highlystructured) кейс, в котором дается минимальное количество дополнительной информации.
- Маленькие наброски (shortvignettes) содержащие, как правило, 1-10 страниц текста.
- Большие неструктурированные кейсы (longunstructuredcases) объемом до 50 страниц.

Способы организации разбора кейса:

- ведет преподаватель;
- ведет студент;
- группы студентов представляют свои варианты решения;
- письменная домашняя работа.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов:

- используйте знания, полученные в процессе лекционного курса;
- внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;
- не смешивайте предположения с фактами.

Анализ кейса должен осуществляться в определенной последовательности:

1. Выделение проблемы.
2. Поиск фактов по данной проблеме.

3. Рассмотрение альтернативных решений.

4. Выбор обоснованного решения.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Kaspersky Total Security - Антивирус

2. Microsoft Windows Server STDCORE AllLngLicense/Software AssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelE AdditionalProduct CoreLic 1Year - Серверная операционная система

11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

1. Kaspersky Total Security - Антивирус

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

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

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номер аудитории	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения занятий всех типов (в т.ч. лекционного, семинарского, практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Э-160 Э-159	Специализированная мебель на 180 посадочных мест, персональный компьютер – 1 шт., проектор Panasonic EX620 X6A – 1 шт., интерактивная доска SMART Board 690 – 1 шт., трибуна для лектора – 1 шт., микрофон – 1 шт., мониторы - 3 шт., плазменная панель - 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета. Специализированная мебель на 26 посадочных мест, персональный компьютер – 26 шт., телевизор – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.

		Э-159	Специализированная мебель на 26 посадочных мест, персональный компьютер – 26 шт., телевизор – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
2	Помещение для самостоятельной работы обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования		
		Э-159	Специализированная мебель на 26 посадочных мест, персональный компьютер – 26 шт., телевизор – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
		Читальный зал научной библиотеки	Специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1 шт., принтер – 1 шт., цветной принтер – 1 шт., копировальный аппарат – 1 шт., сканер – 1 шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Цифровая торговля» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954).

Автор (ы)

_____ доц. , кэн Воробьева Наталья Валерьевна

Рецензенты

_____ доц. , кэн Токарева Галина Викторовна

_____ доц. , кэн Косинова Елена Александровна

Рабочая программа дисциплины «Цифровая торговля» рассмотрена на заседании Кафедра агроэкономики и маркетинга протокол № 28 от 25.03.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Заведующий кафедрой _____ Иволга Анна Григорьевна

Рабочая программа дисциплины «Цифровая торговля» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Институт экономики, финансов и управления в АПК протокол № 8 от 26.03.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Руководитель ОП _____