

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет рыночных технологий

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры маркетинга
и торгового дела

Протокол от «28» августа 2019 г.

№ 6

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.08 Цифровой маркетинг

направление подготовки

38.04.02 – Менеджмент

Направленность (профиль) "Маркетинговое управление"

Квалификация

Магистр

Форма обучения

Очная

Год набора - 2019

Москва, 2019 г.

Автор-составитель:

Старший преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела Г.В. Симонян

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела, к.э.н., доцент Ю.В. Сяглова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

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

1.1. Дисциплина Б1.В.08 «Цифровой маркетинг» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-1	Способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1.2	Способность формирования модели поведения потребителей услуг

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ/трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
В/01.7 - стратегическое управление процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей; В/02.7 - стратегическое управление процессами организационной и технологической модернизации производства	ПК-1.2	на уровне знаний: - принципов и методов критического анализа и эффективной оценки; - системы, свойств систем, классификация систем, системный подход, принципов системного подхода к решению задач в области стратегического планирования; - основного инструментария в современном цифровом маркетинге
		на уровне умений: - использовать полученные знания и накопленный опыт для реализации проектов в современной цифровой индустрии как самостоятельно, так и в команде; - разрабатывать полноэтапную digital-стратегию предприятия
		на уровне навыков: - взаимодействия со специалистами узкого профиля, на любой стадии разработки и реализации digital проекта; - владения навыками оценки и критического анализа; - обладания навыками масштабирования и оперативного анализа показателей развития digital проекта с последующим изменением отдельных его частей для адаптации продукта под выявленные потребности целевой аудитории

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины, час.		
		Всего	Семестр	
			2	3
Очная форма обучения				
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		36	36	
лекционного типа (Л)		16	16	
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)				
практического (семинарского) типа (ПЗ)		20	20	
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		36	36	
Промежуточная аттестация	форма	экзамен	экзамен	
	час.	36	36	
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		108/3	108/3	

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.08 «Цифровой маркетинг» осваивается во 2 семестре очной формы обучения, общая трудоемкость – 3 зачетные единицы.

36 академических часов выделено на контактную работу с преподавателем и 36 часов на самостоятельную работу обучающихся.

Дисциплина Б1.В.08 «Цифровой маркетинг» реализуется после изучения следующих дисциплин: Б1.В.02 «Управленческая экономика» и Б1.В.03 «Цифровая трансформация в торговле».

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Р	Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Цифровой маркетинг в современной рыночной среде	16	4		4		8	Эс
Тема 2	Стратегическое планирование в цифровом маркетинге	16	4		4		8	Д
Тема 3	Реализация стратегии	20	4		6		10	Кол

	и проектная деятельность в Digital, система мотивации и распределение ролей в команде							
Тема 4	Оценка эффективности после завершения проекта и анализ особенностей, выявленных в процессе реализации проектов в digital	20	4		6		10	Диалог с аудиторией
Промежуточная аттестация		36						Экзамен
Всего:		108	16		20		36	

Примечание:

* - формы текущего контроля успеваемости: эссе (Эс), диспут (Д), коллоквиум (Кол).

Содержание дисциплины

Тема 1. Цифровой маркетинг в современной рыночной среде.

Digital в современной науке; место digital в структуре маркетинговых коммуникаций, общие понятия и термины; факты, тренды и будущее цифрового маркетинга.

Тема 2. Стратегическое планирование в цифровом маркетинге.

Стратегическое планирование: цель, задача, тактика, решение, анализ, вывод. Разработка Digital-стратегии; обязательные этапы и составные элементы digital-стратегии; необходимые вводные для разработки digital-стратегии.

Тема 3. Реализация стратегии и проектная деятельность в Digital, система мотивации и распределение ролей в команде.

Основные этапы реализации digital стратегии. Специфика формирования команды для ведения Digital проекта. Структура команды и принцип внутреннего взаимодействия. Составление плана реализации проекта с учетом делегированных полномочий членам команды. Форма контроля и надзора реализации стратегии.

Тема 4. Оценка эффективности после завершения проекта и анализ особенностей, выявленных в процессе реализации проектов в digital.

Правовые аспекты, оценка эффективности и аналитика, особенности и принципы взаимодействия схемы "клиент - агентство", виды взаимоотношений в схеме "клиент - агентство". Формы отчета и контроля, в том числе и аудит по проекту. Анализ и проработка ошибок, проблем и изменений, выявленных в ходе реализации digital проекта.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.08 «Цифровой маркетинг» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Цифровой маркетинг в современной рыночной среде	Эссе

Стратегическое планирование в цифровом маркетинге	Диспут
Реализация стратегии и проектная деятельность в Digital, система мотивации и распределение ролей в команде	Коллоквиум
Оценка эффективности после завершения проекта и анализ особенностей, выявленных в процессе реализации проектов в digital	Диалог с аудиторией

4.1.2. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств): экзамен в устной форме и включает ответы на вопросы, разбор типовых ситуаций.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Темы эссе

1. Место digital в структуре маркетинговых коммуникаций.
2. Обязательные элементы digital-стратегии.
3. Медиапланирование и медиапланы.
4. Баинг в digital.
5. Правовые аспекты реализации проектов в digital.
6. Модели закупки трафика и размещений, бенчмарки по стоимости, виды и бенчмарки KPI.
7. Площадки, вендоры - основные особенности.
8. Особенности и принципы взаимодействия схемы "клиент - агентство".
9. Виды взаимоотношений в схеме "клиент - агентство".
10. Виды и типы ценообразования в digital.
11. Организация и проведение тендеров.

Вопросы к диспуту

Теоретические:

1. Составление и оптимизация смет, виды брифов, составление и анализ брифа.
2. Системы аналитики: Google analytics и Яндекс метрика.
3. Области применения метода формализации в проектном менеджменте.
4. Оценка эффективности digital стратегии, бенчмарки, Adriver, AdFox и другие системы.

Прикладные:

1. Использование инструментов и проектов в digital (Social listening, SMM, Native, мобильная реклама, Emailing, Telegram, чат-боты и т.д.) при экспансии новых рынков.
2. Провести анализ научных методов, применяемых при реализации digital стратегии на внешнеторговом рынке.
3. Провести анализ гипотез, выдвигаемых в международных исследованиях относительно свободы digital индустрии.
4. Осуществить планирование представления и апробации результатов исследования в российских и международных научных сообществах.

Вопросы коллоквиума

Основные термины и понятия digital:

1. Виды и формы digital деятельности.

2. Эффективность коммерческой цифровизации бизнеса на уровне проектной деятельности.
3. Организационные формы международной цифровой индустрии.

Особенности проектного стратегического планирования с учетом российского предпринимательского климата:

1. Оценка проектных рисков при стратегическом планировании в digital.
2. Необходимые вводные для стратегии, поиск информации для стратегии, источники информации для digital-стратегии.
3. Стратегии ведения и реализации digital проекта в рамках определенных целей, задач, тактик, решений, анализа и необходимых результатов.
4. Оценка эффективности деятельности команды проекта на разных стадиях реализации.

Особенности реализации инструментов и проектов в digital:

1. Размещения онлайн-видео, размещение баннеров, размещение вирусных посевов, контекстная реклама, агенты влияния.
2. Social listening, SMM, Native, мобильная реклама, Emailing, Telegram, чат-боты.
3. Спецпроекты: программы лояльности, продвижение мобильных приложений, производство сайтов, производство баннеров, производство мобильных приложений.
4. Использование цифровых аналитических платформ: Google analytics, Яндекс метрика, Adriver, AdFox и другие системы.

Темы для диалога с аудиторией

1. Оценка эффективности и аналитика.
2. Формы отчета и контроля.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа формирования компетенции
ПК-1	Способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями	ПК-1.2	Способность формирования модели поведения потребителей услуг

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-1.2	Знает основные теоретические и методологические положения процесса управления человеческими ресурсами организации;	Сформировано умение определять сущности и содержания процесса управления человеческими ресурсами организации; усвоены отличительные

	<p>знает отличительные особенности услуги, особенности и отличительные характеристики маркетинга услуг;</p> <p>умеет моделировать поведения потребителей услуг;</p> <p>знает основные теоретические и методологические положения процесса осуществления коммерческой деятельности;</p> <p>владеет навыками выбора поставщика в ходе осуществления коммерческой деятельности</p>	<p>особенности услуги, особенности и отличительные характеристики маркетинга услуг;</p> <p>сформированы навыки моделирования поведения потребителей услуг;</p> <p>освоены основные теоретические и методологические положения процесса осуществления коммерческой деятельности;</p> <p>использует полученные навыки выбора поставщика в ходе осуществления коммерческой деятельности в своей практической деятельности</p>
--	---	--

4.3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы для экзамена

При ответе на вопрос
сформулируйте и обоснуйте свою позицию,
приведите конкретные примеры

1. Основные направления научно-исследовательской работы студентов.
2. Понятие научно-исследовательской работы и её место в обучении студентов.
3. Виды научно-исследовательских работ и их специфика.
4. Курсовой проект, выпускная работа.
5. Научные исследования в рамках изучаемых дисциплин.
6. Порядок организации и проведение научных исследований.
7. Формирование плана исследования, цели, задачи, предмет, объект, актуальность.
8. Выбор методов исследования.
9. Определение ограничений исследования и ресурсов.
10. Формирование списка источников литературы.
11. Составление графика мероприятий.
12. Структура презентации.
13. Составление слайдов и подготовка раздаточных материалов докладчика.
14. Написание отчета по результатам исследования.
15. Представление выводов и разработка рекомендаций.
16. Общий алгоритм преодоления возражений.
17. Методы работы с возражениями во время презентации.

Шкала оценивания

Оценка	Требования к знаниям
5, «отлично»	<p>Оценка «отлично» выставляется, если студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформировано умение определять сущности и содержания процесса управления человеческими ресурсами организации - усвоены отличительные особенности услуги, особенности и

	<p>отличительные характеристики маркетинга услуг</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформированы навыки моделирования поведения потребителей услуг - освоены основные теоретические и методологические положения процесса осуществления коммерческой деятельности - использует полученные навыки выбора поставщика в ходе осуществления коммерческой деятельности в своей практической деятельности
4, «хорошо»	<p>Оценка «хорошо» выставляется, если студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформировано умение определять сущности и содержания процесса управления человеческими ресурсами организации - усвоены отличительные особенности услуги, особенности и отличительные характеристики маркетинга услуг - сформированы навыки моделирования поведения потребителей услуг - освоены основные теоретические и методологические положения процесса осуществления коммерческой деятельности
3, «удовлетворительно»	<p>Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформировано умение определять сущности и содержания процесса управления человеческими ресурсами организации - усвоены отличительные особенности услуги, особенности и отличительные характеристики маркетинга услуг
2, «неудовлетворительно»	<p>«Неудовлетворительно» выставляется студенту, который:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не сформировал навыки для проведения детального анализа теоретических и эмпирических источников, и для того, чтобы делать самостоятельные и аргументированные выводы

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Студент должен выполнить все задания и мероприятия, предусмотренные программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер и определяется:

- ответом на экзамене;
- учебными достижениями в семестровый период.

Экзамен проводится в устной форме: устные ответы на вопросы билета и разбор типовых ситуаций.

Обучающийся для сдачи зачета предъявляет экзаменатору свою зачетную книжку, получает чистые маркированные листы бумаги для подготовки к ответу. Время подготовки к ответу – 30 минут.

По истечении отведенного времени обучающийся докладывает экзаменатору о готовности и с его разрешения или по вызову и отвечает устно на вопросы билета и разбор типовых ситуаций.

По окончании ответа на вопросы экзаменатор может задавать обучающемуся дополнительные и уточняющие вопросы в пределах учебного материала, вынесенного на экзамен.

Результат по сдаче экзамена объявляется студентам после ответа, вносится в аттестационную ведомость и в зачетную книжку. Оценка «неудовлетворительно» проставляется только в ведомости.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

На первом занятии преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации; во время последующих аудиторных занятий – доводит до студентов информацию о результатах текущего контроля успеваемости.

С целью обеспечения успешного обучения студенту необходимо готовиться к лекции, она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Практические занятия по дисциплине предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций, с проведением контрольных мероприятий.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

Подготовка к экзамену. К экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к экзамену.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере получаемых знаний и умений по дисциплине. Систематическое выполнение

учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Филип Котлер. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. М.: Альпина Паблишер, 2016. <http://www.iprbookshop.ru/43688.html>
2. Performance-маркетинг: заставьте интернет работать на вас / Г.В. Загребельный [и др.]. М.: Альпина Паблишер, 2017. <http://www.iprbookshop.ru/58562.html>
3. Интернет-маркетинг: учебник для академического бакалавриата / О.Н. Жильцова [и др.]; под общей редакцией О.Н. Жильцовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 301 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-04238-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432128>

6.2. Дополнительная литература.

- 1 Митч, Мейерсон. Основы интернет-маркетинга [Электронный ресурс]: все, что нужно знать, чтобы открыть свой магазин в интернете / Мейерсон Митч, Скарборо Мэри; пер. О. Терентьева. — Электрон. текстовые данные. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 310 с. — 978-5-91657-967-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/39313.html>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Китова О.В. Цифровой бизнес / Учебник Высшее образование: Магистратура. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018.
2. Social Selling Mastery: Scaling Up Your Sales and Marketing Machine for the Digital Buyer by Jamie Shanks (Author) / Publisher: Wiley; 1 edition (September 6, 2016)224 pages

6.4. Нормативные правовые документы.

Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. <http://www.vsemirnyjbank.org/> - Сайт всемирного банка
2. <https://www.alta.ru/> - Всемирная таможенная организация
3. <http://www.eurasiancommission.org/> – Евразийская экономическая комиссия
4. <http://www.un.org/ru/wto/> - Всемирная торговая организация

6.6. Иные источники.

Не используются.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и

помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

[Bloomberg](#)

[EBSCO Publishing](#)

[eLIBRARY.RU](#)

[Emerging Markets Information Service](#)

[Google Scholar \(Google Академия\)](#)

[IMF eLibrary -](#)

[JSTOR](#)

[New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь.](#)

[OECD iLibrary](#)

[Oxford Handbooks Online](#)

[Polpred.com Обзор СМИ](#)

[Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике;](#)

[SCOPUS](#)

[Web of Science](#)

[Wiley Online Library](#)

[World Bank Elibrary](#)

[Архивы научных журналов NEICON](#)

[Интернет-сервис «Антиплагиат»](#)

[Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»](#)
[ЭБС Издательства "Лань"](#)
[ЭБС Юрайт](#)
[Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»](#)