

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова» (КБГУ)**

ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ТУРИЗМА И ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

СОГЛАСОВАНО

**Руководитель образовательной
программы** _____ А.Х. Атабиева

« ____ » _____ 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор института
_____ Р.М. Лигидов

« ____ » _____ 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

«Стартап в цифровой среде»

Направление подготовки
38.03.02 – Менеджмент
(код и наименование направления подготовки)

Профиль подготовки
«Маркетинг»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
очная, очно-заочная, заочная

Нальчик 2024

Рабочая программа дисциплины «Стартап в цифровой среде» /сост. А.Х.Атабиева – Нальчик: ФГБОУ КБГУ, 2024. - 32 с

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины студентам очной, очно-заочной и заочной форм обучения по направлению подготовки "Менеджмент".

Рабочая программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент", утвержденного приказом Минобрнауки России №970 от 12.08.2020.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Цели и задачи освоения дисциплины	4
2.	Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО	4
3.	Требования к результатам освоения дисциплины (модуля)	4
4.	Содержание и структура дисциплины (модуля)	5
5.	Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации	9
6.	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности	21
7.	Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)	22
7.1.	<i>Основная литература</i>	22
7.2.	<i>Дополнительная литература</i>	23
7.3.	<i>Периодические издания (газета, вестник, бюллетень, журнал)</i>	23
7.4.	<i>Интернет-ресурсы</i>	24
7.5.	<i>Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы</i>	25
8.	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)	27
9.	Приложения	30

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Целями дисциплины является формирование знаний и компетенций, необходимых при работе в стартап-среде у специалиста в сфере коммуникаций;

Задачи дисциплины:

- 1) развитие интереса у студентов к сфере предпринимательства, понимания преимуществ, возможностей, а также проблем и рисков, связанных с развитием стартапов в цифровой среде;
- 2) ознакомление студентов с процессами и инструментарием жизнеспособного стартапа.
- 3) изучение практических механизмов и инструментов эффективного управления предпринимательской деятельностью: анализ внешней и внутренней среды, прогнозирование, планирование, контроль и постоянное улучшение бизнеса.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Стартап в цифровой среде» входит в обязательную часть ОПОП ВО направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Маркетинг».

Изучение дисциплины является необходимым звеном в системе подготовки современных менеджеров и предпринимателей. Дисциплина «Стартап в цифровой среде» основывается на использовании студентами знаний, полученных при изучении дисциплины «Теория организации». Дисциплина логически связана со следующими дисциплинами: «Организационное поведение», «Бизнес-планирование», «Проектный менеджмент» и др. Указанные связи и содержание дисциплины «Стартап в цифровой среде» дают студентам системное представление о комплексе изучаемых дисциплин в соответствии с ФГОС ВО 3++, что обеспечивает соответствующий теоретический уровень и практическую направленность в системе обучения и будущей деятельности бакалавра менеджмента.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций и индикаторов достижения компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент:

- ПКС – 1.1 способность применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов маркетинга в практической деятельности;

- ПКС-1.2 Способен применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов маркетинга в практической деятельности

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- Знать и уметь оперировать основными понятиями стартап-среды, знает жизненный цикл стартапа, понимает подходы поиска и формирования идеи для стартапа; способен давать конструктивную обратную связь по своему проекту и проектам однокурсников.

- Знает принципы анализа конкурентной среды, умеет находить и анализировать информацию о конкурентах из открытых источников.

- концепции и основные методики оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей;

- Знает основные принципы формирования ценностного предложения и конкурентного преимущества, а также факторов, которые влияют на них, умеет отличать особенности маркетинга в стартапах, корректно выполняет планирование и бюджетирование проектов. Умеет корректно выстраивать коммуникационное предложение с точки зрения цели организации и сегментов аудитории, корректно обосновать выбор инструментов, выбрать релевантные метрики для оценки эффективности каналов.

- основные подходы к оценке эффективности стартапа.

Уметь:

- Понимает мотивацию ведения предпринимательской деятельности, умеет выстраивать эффективную коммуникацию с предпринимателями - потенциальными/текущими руководителями или партнерами по бизнесу, обосновывать свою точку зрения.

- Умеет определять ключевые типы сотрудников для команды стартапа, понимает принципы, по которым происходит найм сотрудников в подобные компании. Понимает потенциальные проблемные ситуации, которые могут возникнуть в команде и умеет пользоваться приемами, которые помогут их решить.

- Корректно сравнивает основные модели монетизации digital-стартапов, умеет определять их преимущества и недостатки в зависимости от типа бизнеса.

- Умеет корректно формулировать цели и задачи исследований потребителя, проводить исследование потребителей, адаптировать результаты к профессиональным задачам.

- производить аргументированный выбор личностных способностей и возможностей при самостоятельной творческой реализации различных видов деятельности с учетом цели и условий их выполнения

Владеть / быть в состоянии продемонстрировать:

- способен адаптироваться к различным профессиональным ситуациям.

- навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;

- навыки корректного сравнения моделей переговоров и понимания эффективности каждой.

Формы проведения занятий: Изложение основных положений курса в виде лекций и практических занятий с использованием современных интерактивных технологий.

Формы контроля: Домашние задания. Промежуточные тесты. Рефераты.

4. Содержание и структура дисциплины

Таблица 1. Содержание дисциплины (модуля) «Основы предпринимательской деятельности», перечень оценочных средств и контролируемых компетенций

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4	5

1	Основные понятия стартап-среды	«Стартап», «бизнес-ангел», «долина смерти», «экзит», «фасилитатор», «фанд-райзинг», IPO, IRR, EBITDA, «пивот», post-money, pre-money и т.д. Виды IT-бизнеса, источники и поиск идеи для стартапа. Жизненный цикл стартапа.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
2	Предпринимательская идея и технология создания собственного дела	Выбор сферы деятельности нового предприятия. Техно-экономическое обоснование создания нового предприятия. Firmenное наименование предприятия: особенности и назначение. Учредительные документы. Государственная регистрация предприятий Лицензирование деятельности предприятий. Оформление документов для открытия расчетного счета в банке.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
3	Мотивации предпринимателя и ее виды.	Понятие предпринимательской мотивации. Заблуждения предпринимателя, которые могут повлиять на развитие бизнеса. Типы мотивации предпринимателей в зависимости от стадии развития бизнеса. Заблуждения, связанные с командой, продуктом, рынком и клиентами.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
4	Команда стартапа.	Понятие «команда». Как сформировать минимальную команду в зависимости от целей компании. Формы и виды мотивации команды стартапа. Минимальное количество человек в команде стартапа: количество сотрудников, необходимые компетенции. Формы и виды мотивации сотрудников, инструменты для командной работы.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
5	Анализ конкурентов и рынка	Типы конкурентов компании. Инструменты для анализа конкурентов. Объем рынка: понятие и расчет	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
6	Бизнес-модель и модели монетизации стартапов в цифровой среде	Понятие бизнес-модели. Монетизация и её модель. Отличие бизнес-модели от модели монетизации. Шаблон бизнес-модели и основные подходы.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

		Типы моделей монетизации.		
7	Особенности и отличия аудитории стартапов	Аудитория стартапов. Аудитория корпораций. Отличия и сходства. Поиск и развитие клиентов. Цикл принятия инновационных продуктов аудиторией: подходы и этапы. Формирование лояльности. Проблемные интервью: тактика проведения, этапы, обработка и анализ информации для формирования лояльности.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
8	Маркетинг и PR стартапа	Ценностное предложение: понятие, характеристики, разбор кейсов. Конкурентное преимущество: понятие, характеристики, разбор кейсов. Инструменты онлайн-продвижения: email-маркетинг, блогосфера, работа с лидерами мнений. Реклама и ее типы. Тенденции развития современных медиа. Тестирование различных каналов коммуникации. Работа с мессенджерами, социальными медиа. Маркетинг без бюджета. Определение и постановка KPI	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
9	Оценка эффективности стартапа и метрики	Специализированные метрики для анализа деятельности стартапа на различных этапах развития. Подходы к оценке эффективности стартапа.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
	Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса.	Ошибки в менеджеральных подходах на разных этапах развития стартапа. Разбор кейсов стартапов на различных этапах развития и финансирования	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации
	Финансирование стартапов	Понятие «инвестор». Типы инвесторов: инвестиционные фонды, бизнес-ангелы, венчурные фонды. Формирование отношений с инвестором. Причины, по которым инвесторы отказывают проектам в инвестировании. Каналы коммуникаций для формиро-	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

		вания и поддержания отношений с инвестором. Инвестиционная презентация: типы презентаций, основные составляющие, принципы подготовки.		
	Ведение переговоров и развитие бизнеса	Отличие понятий «переговоры и продажи». Школы переговоров: классическая и школа Д. Кэмпбелла. Этапы переговоров и роли участников.	ПКС-1.1 ПКС-1.2	ДЗ; Р; Т; дискуссии; презентации

Структура дисциплины (модуля) «Стартап в цифровой среде»

Таблица 2. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 час)

Вид работы	Трудоемкость, часов		
	ОФО	ОЗФО	ЗФО
Общая трудоемкость	108	108	108
Контактная работа:	26	30	6
Лекции (Л)	13	15	2
Практические занятия (ПЗ)	13	15	4
Семинарские занятия (СЗ)			
Лабораторные работы (ЛР)			
Самостоятельная работа:	73	69	98
Расчетно-графическое задание			
Реферат (Р)	20	20	20
Эссе (Э)	20	20	20
Контрольная работа (К)			
Самостоятельное изучение разделов	33	29	58
Курсовая работа (КР)			
Курсовой проект (КП)			
Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	9	9	4
Вид итоговой аттестации	зачет	зачет	зачет

Таблица 3. Лекционные занятия

№ п/п	Наименование темы
1	Основные понятия стартап-среды
2	Мотивации предпринимателя и ее виды
3	Команда стартапа.
4	Анализ конкурентов и рынка
5	Бизнес-модель и модели монетизации стартапов в цифровой среде

6	Особенности и отличия аудитории стартапов
7	Маркетинг и PR стартапа
8	Особенности и отличия аудитории стартапов

Таблица 4. Практические занятия

№ раздела	Содержание
1	Оценка эффективности стартапа и метрики
2	Управленческие ошибки основателей стартапов, сложности ведения собственного бизнеса.
3	Финансирование стартапов
4	Ведение переговоров и развитие бизнеса
5	Цикл принятия инновационных продуктов аудиторией: подходы и этапы.

Таблица 5. Лабораторные работы по дисциплине (модулю) – не предусмотрены

Таблица 6. Самостоятельное изучение разделов дисциплины (модуля)

№ раздела	Содержание раздела
1	Индивидуальное предпринимательство. Совместное предпринимательство. Сущность инновационного предпринимательства. Региональные сети : бизнес – центры, бизнес- инкубаторы.
2	Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение. Учредительные документы. Лицензирование деятельности предприятий. Оформление документов для открытия расчетного счета в банке..
3	Административная ответственность предпринимателей. Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг). Ответственность за совершение налоговых правонарушений.
4	Франчайзинг и его роль в предпринимательстве. Оффшорное предпринимательство. Основные признаки предприятий в зависимости от организационно-правовой формы.
5	Организация планирования деятельности предприятия. Основные функции организации на предприятии. Механизм функционирования предприятия. Маркетинг и логистика в предпринимательской деятельности. Прекращение деятельности предприятия.
6	Основные способы снижения риска: страхование, лизинг, факторинг, франчайзинг, хеджирование, форвардный контракт, фьючерсный контракт, опционный контракт.
7	Особенности становления и развития малого предпринимательства в России. Критерии малого предпринимательства. Виды малых предприятий. Налогообложение малых предприятий.
8	Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.

5. Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости

и промежуточной аттестации

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

В ходе изучения дисциплины предусматриваются *текущий, рубежный контроль и промежуточная аттестация*.

5.1. Оценочные материалы для текущего контроля

Цель текущего контроля – оценка результатов работы в семестре и обеспечение своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающегося. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины и включает: ответы на теоретические вопросы на практическом занятии, решение практических задач и выполнение заданий на практическом занятии, самостоятельное выполнение индивидуальных домашних заданий (например, решение задач) с отчетом (защитой) в установленный срок, написание докладов, рефератов, дискуссии.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателем (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания

5.1.1. Оценочные материалы для устного опроса (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Вопросы для опроса по темам дисциплины:

Тема 1. Маркетинг в цифровой среде

1. Определение цифрового маркетинга.
2. Основные направления дисциплины: интернет-маркетинг, интернет-рекламы, мобильный маркетинг и реклама.
3. Закономерности, модели цифрового маркетинга. Обзор рынка рекламы в России: основные игроки (структура рынка).
4. Психология интерактива: от истории до закономерностей.

Тема 2. Предпринимательская идея и технология создания собственного дела

1. Выбор сферы деятельности нового предприятия.
2. Техничко-экономическое обоснование создания нового предприятия.

Тема 3. Основной инструментарий рекламодателя Интернета.

1. Определение инструментария рынка цифрового маркетинга.
2. Классификация инструментария.
3. Основы медиапланирования в цифровой среде.
4. Оценка эффективности инструментария на площадках интернета и мобильного интернета.
5. Оценка эффективности проведенной компании в социальных медиа. Сравнительный анализ кампаний. Кейсы.

Тема 4. Сущность, структура, формы собственности

1. Сущность, структура, формы собственности.
2. Организационно-правовые формы предприятий.
3. Предпринимательство на основе частной, коллективной и государственной собственности, его особенности.

Тема 5. Маркетинговая стратегия и рыночная политика предпринимателя

1. Разработка стратегии и тактики нового предприятия.
2. Организация управления предприятием.
3. Структура предприятия.
4. Процессы, осуществляемые на предприятии.
5. Функции управления на предприятии.

Тема 6. Экономические риски в предпринимательской деятельности

1. Сущность предпринимательского риска.
2. Классификация предпринимательских рисков.
3. Показатели риска и методы его оценки.

Тема 7. Малое предпринимательство в рыночной экономике

1. Экономическая сущность малого предпринимательства.
2. Российский опыт развития малого предпринимательства.
3. Зарубежный опыт развития малого предпринимательства

Тема 8. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

1. Система показателей эффективности предпринимательской деятельности.
2. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Критерии формирования оценок (оценивания) устного опроса

Устный опрос является одним из основных способов учёта знаний обучающегося по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности». Развёрнутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения.

В результате устного опроса знания, обучающегося оцениваются по следующей шкале:

3 балла ставится, если обучающийся:

1) полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное экономических понятий;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;

3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

2 балла ставится, если обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для балла «3», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

1 балл ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

0 баллов, ставится, если обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке.

Баллы «3», «2», «1» могут ставиться не только за единовременный ответ, но и за рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных студентом на протяжении занятия

5.1.2. Оценочные материалы для выполнения рефератов и эссе (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Примерные темы эссе и рефератов:

1. Сущность, виды и функции современного предпринимательства.
2. Роль и значение предпринимательства в современной экономической системе.
3. Сущность и источники предпринимательской идеи.
4. Социально-экономическая организация как объект предпринимательской деятельности.
5. Основные способы организации предприятия. Учредительные документы и их подготовка.
6. Цели и социальная ответственность субъектов предпринимательской деятельности.

7. Организационно-правовые формы предприятий и их особенности.
8. Влияние внешней и внутренней среды на развитие предприятия.
9. Сущность, виды, стратегия, программа и принципы маркетинговой деятельности.
10. Этапы и методы принятия управленческих решений предпринимателем.
11. Бизнес-план как инструмент комплексного обоснования стратегии развития всех сфер деятельности предпринимателя на основе перспективного и текущего планирования.
12. Содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской деятельности.
13. Сущность и критерии малого предпринимательства.
14. Социально-экономические факторы становления и развития российского малого предпринимательства.
15. Эволюция теоретико-методологических подходов к определению места и роли малого предпринимательства.
16. Правовая база государственного регулирования предпринимательства. Налоговое регулирование.
17. Приватизация в системе государственного регулирования предпринимательства.
18. Антимонопольная политика государства.
19. Место, роль крупного, среднего и малого предпринимательства в экономике региона.
20. Отраслевая структура малого предпринимательства в Ростовской области.

Приоритетные направления развития.

21. Выбор канала инструментария (баннерная реклама, контекст, спец-проекты, SMM, мобильная реклама и другие), обоснование выбора на прогнозных данных.
22. Аналитика в интернете: умение пользоваться счетчиками и их данными для создания стратегий.
23. Баннерная реклама: выбор форматов, технологии, мест присутствия и площадок, создание медиаплана для стратегии.
24. Контекстная реклама: подбор слов, выбор площадки, настройки счетчика интернет-аналитики, ставки.
25. SMM: особенности выбора соц.сетей, контент-стратегия, психология присутствия компании в социальной сети, особенности аналитического пространства присутствия, работа с возражениями и протестами пользователей.
26. Мобильная реклама: выбор площадок, особенности ценообразования и замера качества, эффективность канала (как определяется, для чего – присутствие в мобильной среде).
27. Работа в блогосфере: контентная стратегия, создание спец-проектной механики, выбор техники работы с opinion лидерами.
28. Механика подсчета эффективности комплексных кампаний в интернете. Обоснование эффективности по результатам выбранной стратегии.

Методические рекомендации по написанию реферата

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Требования к реферату: Общий объем реферата 20 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппирован-

ный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. **Уровень оригинальности текста – 60%**

Критерии оценки реферата:

«отлично» (4 балла) ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» (3 балла) – выполнены основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» (2 балла) – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительно» (менее 1 балла) – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы. Обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

Требования к эссе:

Подготовка и публичная защита эссе способствует формированию правовой культуры у будущего бакалавра, закреплению у него знаний, развитию умения самостоятельно анализировать многообразные общественно-политические явления современности, вести полемику.

Введение эссе необходимо для обоснования актуальности темы и предполагаемого метода рассуждения. *Основная часть эссе* содержит рассуждения по теме, то есть раскрытие темы, ответ на поставленные вопросы, аргументы, примеры и так далее. Все существенное содержание работы должно быть изложено в основной части. *Заключение эссе* должно содержать выводы и рекомендации по выбранной теме исследования. Эссе должно отвечать требованиям читабельности, последовательности и логичности.

Общий объём эссе 5-7 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. Уровень оригинальности текста – 60%

Критерии оценки эссе:

«отлично» (3 балла) ставится, если обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» (2 балла) – обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» (1балл) – обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительно» (менее 1 балла) – обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

5.1.3. Оценочные материалы по выполнению задач и ситуаций (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Примерные задачи и ситуации по дисциплине:

1.Приведите примеры предприятий, функционирующих в вашем городе по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- 1) производственное;
- 2) коммерческое;
- 3) финансовое;
- 4) посредническое;
- 5) страховая деятельность.

2. Как Вы думаете, в какой степени цель предпринимателя заключается в максимизации прибыли? Всегда ли он должен стремиться к максимизации прибыли, а не, например, к улучшению социальных условий, спонсированию искусства или политических кампаний? Приведите примеры.

3. Вспомните реальные примеры предпринимательской деятельности и обсудите в группе мотивы, которые движут тем или иным предпринимателем на данном этапе развития его бизнеса. На каком уровне в иерархии мотивационных предпринимательских качеств находится каждый из них? По результатам обсуждения составьте пирамиду иерархии мотивационных предпринимательских качеств.

4. Решите задачу.

Функция общих издержек конкурентной фирмы описывается уравнением $TC = Q^2 + 4Q + 16$.

Определите, при какой рыночной цене данный предприниматель будет получать нормальную прибыль в долгосрочном периоде, если он производит 4 единицы продукции.

5. Решите задачу.

Предположим, что для индивидуального предпринимателя предельные издержки производства задаются соотношением $MC(q) = 3 + 2q^2$, где q – количество выпускаемой продукции. Он максимизирует свою прибыль и продает свою продукцию на рынке по цене 9 долларов. Найдите количество производимой предпринимателем продукции.

6. Напишите три экономических и три социальных эффекта от существования предпринимательской деятельности.

7. Стоимость на начало года акции компании «Дельфин» - $A \cdot 1000$ () руб.; акции компании «Лоск» - $B \cdot 1000$ () руб.; акции компании «Трасс» - $C \cdot 1000$ () руб. За год акции первой компании поднялись на C () %, второй – упали на B () %, третьей – поднялись на A () %. Определить изменение стоимости портфеля акционера на конец года, если у него 250 акций компании «Дельфин», 350 акций компании «Лоск», 500 акций компании «Трасс».

8. Стоимость на начало года акции компании «Апельсин» - 2000 руб.; компании «Флор» - 1900 руб., компании «Цвик» - 1200 руб. За год акции первой компании поднялись на A () %, второй упали на B () %, третьей – поднялись на C () %. Акционеру необходимо обналичить, продав ценные бумаги, 500 000 руб. Какие акции и в каком количестве следует продать, если у акционера $100 \cdot A$ () акций компании «Апельсин»; $100 \cdot B$ () акций компании «Флор»; $100 \cdot C$ () акций компании «Цвик»?

9. Обучающий Интернет-сервис.

Интернет-сервис для изучения английского языка LinguaLeo – один из наиболее привлекательных сервисов для обучения. Изюминка сервиса – игровая форма: есть область «джунгли», где собраны аудио- и видеоматериалы по английскому языку, которые можно осваивать с помощью сервиса. У всех пользователей есть свой львенок, которого нужно кормить фрикадельками. Фрикадельки пользователь получает за каждое слово, добавленное в словарь, за пройденные тренировки или грамматические курсы.

По посещаемости, согласно Alexa.com, LinguaLeo, входит в топ-3 онлайн-сервисов для изучения языков в мире. LinguaLeo действует на рынке онлайн-обучения английскому языку с множеством аналогичных проектов: Duolingo, OpenEnglish, Busuu и другие. Но сохраняет свою популярность благодаря игровой механике и большому количеству материалов, которые могут добавлять сами пользователи. Модель работы сервиса: freemium: базовые функции бесплатны, а за дополнительные возможности надо платить.

При выходе на рынок Бразилии сотрудники LinguaLeo выяснили, что бразильцы предпочитают проходить стандартизированные обучающие курсы, а не использовать разрозненные аудио- и видеоматериалы, и им привычнее платить за каждый месяц обучения, не покупая годовой абонемент. Кроме того, увидев логотип сервиса – львенка, многие бразильцы решают, что это программа для детей, и закрывают ее. LinguaLeo подключил местные способы оплаты, скорректировал PR-кампанию (теперь подробнее рассказывает о стандартизированных курсах сервиса и о том, что LinguaLeo – сервис не только для детей), запустил рекламу в офлайне и получила в Бразилии 500 тыс. зарегистрированных пользователей, из них около 100 тыс. – активные (заходят на сервис хотя бы раз в месяц).

«Переведи LinguaLeo!» – с таким призывом команда стартапа в январе этого года обратилась к пользователям. Перевод интерфейса на другие языки – первый шаг к выходу на новые зарубежные рынки. LinguaLeo создал платформу, позволяющую любому пользователю переводить фразы интерфейса с русского или английского на один из 55 языков. Каждую неделю трем самым активным переводчикам компания дарит золотой статус, дающий доступ ко всем возможностям сервиса. К концу мая в проекте приняли участие 1300 переводчиков-волонтеров. Самыми активными оказались турки – они почти полностью перевели сервис на родной язык.

Самая большая проблема LinguaLeo – удержание пользователей. Игровые механики должны помочь. До конца года в LinguaLeo планируют выйти на три новых рынка.

ЗАДАНИЕ

1. Какие признаки формируют явные источники конкурентного преимущества проекта?
2. Какие дополнительные источники конкурентного преимущества для проекта Вы можете предложить?
3. Какие рекомендации для разработки инновационной стратегии Вы можете предложить предприятию?

Критерии оценок по выполнению задач и ситуаций:

«отлично» (3 балла) - обучающийся показал глубокие знания материала по поставленным вопросам, грамотно, логично его излагает, структурировал и детализировал информацию, избегая простого повторения информации из текста, информация представлена в переработанном виде. Свободно использует необходимые формулы при решении задач;

«хорошо» (2 балла) - обучающийся твердо знает материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в процессе решения задач;

«удовлетворительно» (1 балл) - обучающийся имеет знания основного материала по поставленным вопросам, но не усвоил его деталей, допускает отдельные неточности при решении задач;

«неудовлетворительно» (менее 1 балла) – обучающийся допускает грубые ошибки в ответе на поставленные вопросы и при решении задач

5.2. Оценочные материалы для рубежного контроля

Рубежный контроль осуществляется по более или менее самостоятельным разделам – учебным модулям курса и проводится по окончании изучения материала модуля в заранее установленное время. Рубежный контроль проводится с целью определения качества усвоения материала учебного модуля в целом. В течение семестра проводится ***три таких контрольных мероприятия по графику.***

В качестве форм рубежного контроля можно использовать тестирование (письменное или компьютерное), проведение коллоквиума или контрольных работ. Выполняемые работы должны храниться на кафедре течении учебного года и по требованию предоставляться в Управление контроля качества. На рубежные контрольные мероприятия рекомендуется выносить весь программный материал (все разделы) по дисциплине.

5.2.1. Оценочные материалы для тестирования (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Типовые тестовые задания (полный перечень тестовых заданий представлен в ЭОИС КБГУ):

1. Известно несколько основных вариантов теории (модели) предприятия, описывающих с помощью небольшого числа фундаментальных предпосылок его возникновение, функционирование или ликвидацию. Неоклассическая модель предприятия характеризуется:

1) Фирма как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных материальных, трудовых и финансовых ресурсов, в продукцию с помощью набора некоторых технологий, а также привлечение этих ресурсов в производство.

2) Подходом к предприятию на различии двух видов производственно-экономических отношений: между работниками или подразделениями одного предприятия и отношениями между экономическими субъектами, не принадлежащими к одному предприятию.

3) Фирма как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно уподобить биологической популяции.

4) Представлением о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов.

5) Некоторым описанием деятельности предприятия, т.е. взаимоотношениями между его собственниками и менеджерами.

2. Не является средствами воздействия предпринимателя на потребителя:

1) новизна товара и его соответствие интересу потребителя;

2) качество товара;

3) внешний вид и упаковка;

4) возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;

5) стоимость аренды;

6) соответствие общепринятым или государственным стандартам.

3. Субъектами предпринимательской деятельности в РФ могут быть:

- 1) не ограниченные в своей дееспособности граждане РФ;
 - 2) иностранные граждане;
 - 3) лица без гражданства;
 - 4) российские и иностранные юридические лица;
 - 5) все перечисленное выше.
4. К коммерческой деятельности мы не можем отнести:
- 1) непроеизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертные выступления и т.п.);
 - 2) деятельность предприятий торговли;
 - 3) коммерческое дело в сфере услуг (например, туристический сервис, парикмахерская);
 - 4) производственный бизнес (в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях);
 - 5) благотворительная деятельность.
5. Формами государственного регулирования предпринимательства не являются:
- 1) налоговое регулирование;
 - 2) лицензирование отдельных видов деятельности;
 - 3) сертификация продукции;
 - 4) планирование прибыли коммерческого предприятия;
 - 5) антимонопольное регулирование.
6. Выдающимися деятелями в развитии теории предпринимательства являются:
- 1) Р.Кантильон;
 - 2) Н.Лобачевский;
 - 3) Х.Колумб;
 - 4) И.Кант;
 - 5) А.Энштейн.
7. Типичными идентификационными признаками предпринимательства являются:
- А) соединение и комбинирование факторов производства;
 - Б) самостоятельность, принятие риска,
 - В) инициативность и творчество, способность преодолевать сопротивление среды;
 - Г) новаторское управление производством;
 - Д) верны все ответы.
8. Согласно взглядам Й. Шумпетера, основной отличительной функцией предпринимательства является:
- А) соединение факторов производства;
 - Б) склонность к риску;
 - В) инновационная деятельность;
 - Г) максимальное извлечение прибыли на капитал.

9. Укажите качественные показатели, характеризующие интернет-продвижение бизнеса.

1. Отношение количества покупок, совершенных на сайте, к трафику
2. Визиты
3. Процент отказов
4. Среднее время, проводимое пользователями на сайте
5. Отношение звонков с сайта к трафику
6. Количество пользователей, зашедших на сайт из социальных сетей
7. Процент прироста трафика из органической выдачи

10. Что такое целевое действие пользователя на сайте? Укажите наиболее правильный и полный ответ.

1. Целевое действие – это звонок потенциального клиента в офис компании

2. Целевое действие на сайте – это такое действие, которое демонстрирует заинтересованность пользователя в товаре или услуге компании: клик на определенную кнопку, посещение определенной страницы, заполнение формы

3. Целевое действие – это время, которое проводит пользователь на сайте

11. Укажите вариант, где верно описана последовательность разработки сайта.

1. Составление технического задания, разработка дизайна, установка системы администрирования, наполнение сайта информацией, продвижение

2. Предпроектное проектирование, составление технического задания, разработка дизайна, верстка, установка системы администрирования, программирование, тестирование, наполнение сайта информацией

3. Составление технического задания, выбор системы администрирования, верстка, программирование, наполнение сайта информацией, проведение работ по стартовой поисковой оптимизации

4. Составление договора на работы, разработка дизайна, верстка, программирование, наполнение сайта информацией, тестирование

Критерии формирования оценок по тестовым заданиям:

(4 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы. Выполнено 100 % предложенных тестовых вопросов;

(3 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 80 –99 % от общего объема заданных тестовых вопросов;

(2 балла) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 60 –79% от общего объема заданных тестовых вопросов;

(1 балл) – получают обучающиеся с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – менее 40-59 % от общего объема заданных тестовых вопросов.

5.2.2. Оценочные материалы для коллоквиума (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Типовые вопросы для коллоквиумов:

1. Индивидуальное предпринимательство.
2. Совместное предпринимательство.
3. Сущность инновационного предпринимательства.
4. Региональные сети: бизнес –центры, бизнес- инкубаторы.
5. Фирменное наименование предприятия: особенности и назначение.
6. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг).
7. Ответственность за совершение налоговых правонарушений.
8. Франчайзинг и его роль в предпринимательстве.
9. Оффшорное предпринимательство.
10. Основные признаки предприятий в зависимости от организационно-правовой формы.
11. Организация планирования деятельности предприятия.
12. Основные функции организации на предприятии.
13. Маркетинг и логистика в предпринимательской деятельности.
14. Прекращение деятельности предприятия.
15. Основные способы снижения риска: страхование, лизинг, факторинг, франчайзинг, хеджирование, форвардный контракт, фьючерсный контракт, опционный контракт.
16. Особенности становления и развития малого предпринимательства в России.
17. Сущность, функции и формы управления предприятием.
18. Набор персонала, управление персоналом на малом предприятии.
19. Этапы и методы принятия управленческих решений предпринимателем.
20. Бизнес-план как инструмент комплексного обоснования стратегии развития всех сфер деятельности предпринимателя на основе перспективного и текущего планирования.

21. Содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской деятельности.
22. Содержание и виды конкуренции.
23. Сущность и критерии малого предпринимательства.
24. Социально-экономические факторы становления и развития российского малого предпринимательства.
25. Критерии малого предпринимательства.
26. Налогообложение малых предприятий.
27. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации за рубежом
28. Пути повышения и контроль эффективности предпринимательской деятельности.

Критерии формирования оценок по контрольным точкам (контрольные работы; коллоквиум)

(6 баллов) - ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов; обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, решено 100% задач;

(5 баллов) – ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов. Обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, решено 70% задач;

(4 балла) – ставится за работу, если бакалавр правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой. Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, решено 55% задач

(менее 3 баллов) – ставится за работу, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы. Обучающийся дает неверную оценку ситуации, решено менее 50 % задач.

5.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации (контролируемые компетенции ПКС-1, ПКС-2; индикаторы достижения компетенций ПКС-1.1, ПКС-1.2)

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины. Осуществляется в конце семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине в виде проведения зачета.

Промежуточная аттестация может проводиться в устной, письменной форме, и в форме тестирования. На промежуточную аттестацию отводится до 30 баллов.

Вопросы к зачету по курсу

1. Предпринимательство: сущность, функции.
2. Закономерности, модели цифрового маркетинга. Обзор рынка рекламы в России: основные игроки (структура рынка).
3. Методологические основы теории и практики предпринимательства.
4. Сертификация и лицензирование предпринимательской деятельности.
5. Типы экономической свободы и ее роль в развитии предпринимательства.
6. Виды планирования предпринимательской деятельности.
7. Субъекты предпринимательства.
8. Основные российские и зарубежные теории предпринимательства.
9. Факторы активизации предпринимательства в развитой рыночной экономике.
10. Психология предпринимательства и ее особенности.
11. Характеристика рекламодателя, типичного для продвижения с помощью цифрового инструментария.

12. Принципы и условия организации предпринимательской структуры.
13. Основы медиапланирования в цифровой среде.
14. Оценка эффективности инструментария на площадках интернета и мобильного интернета.
15. Оценка эффективности проведенной компании в социальных медиа. Сравнительный анализ кампаний. Кейсы.
16. Ценообразование на рынке цифрового маркетинга
17. Особенности ценообразования на разных площадках.
18. Основные принципы ценообразования на разных площадках интернет рекламы.
19. Особенности «деления» бюджетов и формирования цены по интернет маркетингу.
20. Рекламные инновационные методы комплексного продвижения бренда в области new-media
21. Формирование цифровой стратегии бренда.
22. Основные параметры digital-стратегии.
23. Стратегическое мышление: от продакшна до CRM.
24. Источники и методы поиска предпринимательских идей.
25. Мобильная реклама
26. Основные направления мобильной рекламы, площадки мобильной рекламы.
27. Особенности и формы международного предпринимательства.
28. Транснациональные корпорации.
29. Мировой опыт развития предпринимательства и его значение для развития российского предпринимательства.
30. Виды маркетинговой деятельности предпринимателя.
31. Бизнес-план: принципы, функции, технология разработки.
32. Предпринимательские риски: причины и основные виды.
33. Допустимый экономический риск.
34. Система управления предпринимательскими рисками.
35. Товарная политика и закономерности создания нового товара.
36. Малое предпринимательство и его место в рыночной экономике.
37. Цели, задачи и формы государственного регулирования предпринимательства.
38. Государственное регулирование предпринимательства в экономически развитых странах.

Критерии формирования оценок по промежуточной аттестации:

Оценка «зачтено» – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. На зачете студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «не зачтено» – теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На зачете студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины.

6. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине включает две составляющие:

– *первая составляющая* – оценка регулярности, своевременности и качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение периода изучения дисциплины (семестра, или нескольких семестров) (сумма – не более 70 баллов). Баллы, характеризующие успеваемость студента по дисциплине, набираются им в течение всего периода обучения за

изучение отдельных тем и выполнение отдельных видов работ.

– *вторая составляющая* – оценка знаний студента по результатам промежуточной аттестации (не более 30 –баллов).

Критерием оценки уровня сформированности компетенций в рамках учебной дисциплины является зачет.

Общий балл текущего и рубежного контроля складывается из следующих составляющих (Приложение 2)

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Критерии оценки качества освоения дисциплины (Приложение 3)

Типовые задания, обеспечивающие формирование компетенций представлены в таблице

7.

Таблица 7. Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (компетенции)	Индикаторы достижения компетенции	Основные показатели оценки результатов обучения	Вид оценочного материала, обеспечивающего формирование компетенций
ПКС-1 Способен применять различные подходы к организации и проведению сбора и анализа маркетинговой информации для разработки маркетинговых стратегий и принятия управленческих решений	ПКС – 1.1 способность применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов маркетинга в практической деятельности	Знать: концепции и основные методики оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей	типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1 – вопросы к темам 1-9), типовые оценочные материалы для выполнения рефератов и эссе (раздел 5.1.2. - №№1-7,10-19 и т.д.), типовые оценочные материалы для коллоквиума (раздел 5.2.2. - №№1-13,18-30 и т.д.)
		Уметь: применять знания в области оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей в цифровой среде	типовые оценочные материалы по выполнению задач и ситуаций (раздел 5.1.3. - №№1-8 и т.д.), типовые оценочные материалы для тестирования (раздел 5.2.1. - №№1-14 и т.д.), типовые оценочные материалы для зачета (раздел 5.3. - №№1-24.33-38)
		Владеть: знаниями в области оценивания экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности для выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей	типовые оценочные материалы по выполнению задач и ситуаций (раздел 5.1.3. - №№1-8 и т.д.), типовые оценочные материалы для тестирования (раздел 5.2.1. - №№1-14 и т.д.)
	ПКС-1.2 Способен применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов марке-	Знать: основные методики и технологии разработки стартапа и проектов в цифровой среде	типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1 – вопросы к темам 2,4,7), типовые оценочные материалы для выполнения рефератов и эссе (раздел 5.1.2. - №№8,9,26,27 и т.д.), типовые оценочные материалы для коллоквиума (раздел 5.2.2. - №№14-17,31-36 и т.д.)
		Уметь: разрабатывать бизнес-планы и проекты для раз-	типовые оценочные материалы по выполнению задач и ситуаций (раздел 5.1.3. - №№9-11 и

	тинга в практической деятельности	вития новых направлений деятельности и организаций в цифровой среде	т.д.), типовые оценочные материалы для тестирования (раздел 5.2.1. - №№15-17 и т.д.), типовые оценочные материалы для зачета (раздел 5.3. - №№25-32,42-45)
		Владеть: навыками развития новых направлений деятельности и организаций посредством разработки бизнес-планов и проектов в цифровой среде	типовые оценочные материалы по выполнению задач и ситуаций (раздел 5.1.3. - №№9-11 и т.д.), типовые оценочные материалы для тестирования (раздел 5.2.1. - №№15-17 и т.д.)

Таким образом, выполнение типовых заданий, представленных в разделе 5 «Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации» позволит обеспечить:

- способность применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов маркетинга в практической деятельности – ПКС-1.1;
- способность применять навыки проведения маркетинговых исследований, разработки маркетинговых стратегий и программ, организации коммуникативной и сбытовой деятельности, совершенствования ценообразования, использования основных элементов маркетинга в практической деятельности - ПКС-1.2

7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Основная литература

1. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; Пер. с англ. А. Стативки. - 5-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 253 с.: 70x100 1/16 (Переплёт,с/о) ISBN 978-5-9614-5401-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/768886>
2. Метод стартапа: Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании / Эрик Рис; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2018. ISBN 978-5-9614-1499-8. Режим доступа: <https://hse.alpinadigital.ru/book/17918>
3. Стартап: Настольная книга основателя / Бланк С.М., Дорф Б., - 3-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 616 с.: ISBN 978-5-9614-5027-9 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924002>

7.2 Дополнительная литература

1. Бизнес-модели: 55 лучших шаблонов: Учебное пособие / Гассман О., Франкенбергер К., Шик М. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-5665-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/912217>
2. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании: Учебное пособие / Кристенсен К.М. - М.:Альпина Паблишер, 2016. - 239 с.: ISBN 978-5-9614-5658-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1002224>
3. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; Пер. с англ. — 6-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2016. ISBN 978-5-9614-4336-3. Режим доступа: <https://hse.alpinadigital.ru/book/8930>
4. Мур Д. - Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок - Издательство "Манн, Иванов и Фербер" - 2013 - 336с. - ISBN: 978-5-91657-537-8 - Текст электронный // ЭБС ЛАНЬ - URL: <https://e.lanbook.com/book/62351>

5. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 288 с.: ISBN 978-5-9614-1844-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/916078>
6. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг: Учебное пособие / Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 312 с.: ISBN 978-5-9614-4907-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/923404>
7. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес: Учебное пособие / Зобнина М.Р. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 166 с.: ISBN 978-5-9614-4824-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924028>
8. Герасимова О.О. Основы предпринимательской деятельности: пособие / Герасимова О.О. — Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 269 с. — ISBN 978-985-503-905-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93392.html>— Режим доступа: для авторизир. пользователей
9. Основы предпринимательской деятельности: практикум / — Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2019. — 60 с. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/105043.html>— Режим доступа: для авторизир. пользователей
10. Торосян Е.К. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.К. Торосян, Л.П. Сажнева, Ж.Н. Зарубина. — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2016. — 132 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67492.html>
11. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент» / С.Ю. Костылева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015. — 171 с. — 978-5-906-17267-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34305.html>
12. 4. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: курс лекций/ Н.М. Зубко [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28199.html>. — ЭБС «IPRbooks»
13. Шкурко В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Шкурко В.Е., Никитина И.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016.— 172 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65916.html>. — ЭБС «IPRbooks»

7.3. Периодические издания

1. Проблемы теории и практики управления. (Библиотека КБГУ)
2. Менеджмент в России и за рубежом (Библиотека КБГУ)
3. Маркетинг в России и за рубежом (Библиотека КБГУ)
4. Вопросы экономики (Библиотека КБГУ)

7.4. Интернет-ресурсы

При изучении дисциплины, обучающиеся обеспечены доступом (удаленный доступ) к ресурсам:

— **общие информационные, справочные и поисковые:**

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru>
2. Справочная правовая система «Гарант» (в свободном доступе). URL: <http://www.garant.ru>;
3. Справочная правовая система «Референт» (в свободном доступе). URL: <https://www.referent.ru/>

— **к современным профессиональным базам данных:**

№п/п	Наименование электронного ресурса	Краткая характеристика	Адрес сайта
1.	«Web of Science» (WOS)	Авторитетная политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая база данных, в которой индексируются около 12,5 тыс. журналов	http://www.isiknowledge.com/
2.	Sciverse Scopus издательства «Эльзевир. Наука и технологии»	Реферативная и аналитическая база данных, содержащая <ul style="list-style-type: none"> • 21.000 рецензируемых журналов; 100.000 книг; 370 книжный серий (продолжающихся изданий); • 6,8 млн. докладов из трудов конференций 	http://www.scopus.com
3.	Научная электронная библиотека (НЭБ РФФИ)	Электронная библиотека научных публикаций - полнотекстовые версии около 4000 иностранных и 3900 отечественных научных журналов, рефераты публикаций 20 тысяч журналов, а также описания 1,5 млн. зарубежных и российских диссертаций. 2800 российских журналов на безвозмездной основе	http://elibrary.ru
4.	База данных Science Index (РИНЦ)	Национальная информационно-аналитическая система, аккумулирующая более 6 миллионов публикаций российских авторов, а также информацию об их цитировании из более 4500 российских журналов.	http://elibrary.ru
5.	ЭБС «Консультант студента»	13800 изданий по всем областям знаний, включает более чем 12000 учебников и учебных пособий для ВО и СПО, 864 наименований журналов и 917 монографий.	http://www.studmedlib.ru http://www.medcollegelib.ru
6.	ЭБС «Лань»	Электронные версии книг ведущих издательств учебной и научной литературы (в том числе университетских издательств), так и электронные версии периодических изданий по различным областям знаний.	https://e.lanbook.com/
7.	Национальная электронная библиотека РГБ	Объединенный электронный каталог фондов российских библиотек, содержащий 4 331 542 электронных документов образовательного и научного характера по различным отраслям знаний	https://нэб.рф
8.	ЭБС «IPRbooks»	107831 публикаций, в т.ч.: 19071 – учебных изданий, 6746 – научных изданий, 700 коллекций, 343 журнала ВАК, 2085 аудио-изданий.	http://iprbookshop.ru/
9.	Polpred.com. Новости. Обзор СМИ. Россия и зарубежье	Обзор СМИ России и зарубежья. Полные тексты + аналитика из 600 изданий по 53 отраслям	http://polpred.com
10.	Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина	Более 500 000 электронных документов по истории Отечества, российской государственности, русскому языку и праву	http://www.prilib.ru

– *Кроме того, обучающиеся могут воспользоваться профессиональными поисковыми системами:*

1. Полнотекстовая база данных ScienceDirect: URL: <http://www.sciencedirect.com>.
2. Реферативная база данных зарубежных изданий по экономике EconLit: URL: <http://www.ebscohost.com>

Для эффективного усвоения дисциплины, помимо учебного материала, студентам необходимо пользоваться данными всемирной сети Интернет, такими сайтами, как:

1. www.mevriz.ru – официальный сайт журнала «Менеджмент в России и за рубежом».
2. www.mavriz.ru – официальный сайт журнала «Маркетинг в России и за рубежом».
3. www.4p.ru
4. <http://www.college.ru/economics/index.html>
5. <http://www.bibliotekar.ru/biznes-29/3.htm>
6. www.marketing.spb.ru

7.5. Методические указания по проведению различных учебных занятий, к курсовому проектированию и другим видам самостоятельной работы.

Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции

В процессе лекционных занятий целесообразно конспектировать учебный материал. Для этого используются общие и утвердившиеся в практике правила, и приемы конспектирования лекций:

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Практические (семинарские) занятия – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Практические занятия способствуют углубленному изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы.

Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

На практических занятиях обучающиеся учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к практическому

занятию зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа (по В.И. Далу «самостоятельный – человек, имеющий свои твердые убеждения») осуществляется при всех формах обучения: очной и заочной.

Самостоятельная работа обучающихся - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процесса преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы обучающихся при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих обучающемуся в удобное для него время осваивать учебный материал;
- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;
- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы обучающихся, поскольку именно эти виды учебной работы в первую очередь готовят обучающихся к самостоятельному выполнению профессиональных задач;
- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

В рамках курса выполняются следующие виды самостоятельной работы:

1. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
2. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
3. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
4. Выполнение итоговой контрольной работы.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

Необходимо отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала. Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом и выполняется в обязательном порядке. Задания предложены по каждой изучаемой теме и могут готовиться индивидуально или в группе. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач. Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить

уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания.

Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории. Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений. Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

8.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает в себя специальные помещения для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, компьютерные классы для проведения лабораторных занятий, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия. По дисциплине имеются презентации по отдельным темам курса, позволяющие наиболее эффективно освоить представленный учебный материал.

При проведении занятий лекционного типа/семинарского типа используются:

лицензионное программное обеспечение:

– Пакет прав для учащихся на обеспечение доступа к сервису Office 365 ProPlusEdu ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr STUUseBnft Student EES;

– Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal License.

свободно распространяемые программы:

– 7Z – программа-архиватор;

– Adobe Acrobat Reader – программа для чтения PDF файлов;

– Mozilla Firefox лицензия, Google Chrome – интернет-браузеры;

– Far Manager – консольный файловый менеджер для операционных систем семейства Microsoft Windows.

При осуществлении образовательного процесса обучающимися и преподавателем используются следующие информационные справочные системы: ЭБС «АйПиЭрбукс», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант», СПС «Референт», СПС «Аюдар Инфо».

8.2. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья университетом обеспечивается:

1. Альтернативная версия официального сайта в сети «Интернет» для слабовидящих;
 2. Для инвалидов с нарушениями зрения (слабовидящие, слепые):
 - присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь, дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; наличие средств для усиления остаточного зрения, брайлевской компьютерной техники, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для обучающихся с нарушениями зрения;
 - задания для выполнения на зачете зачитываются ассистентом;
 - письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту обучающимся;
 3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху (слабослышащие, глухие):
 - на зачете 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);
 - зачет проводится в письменной форме;
 4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
 - созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения университета, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений);
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
 - по желанию обучающегося зачет проводится в устной форме.
- Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Материально-техническое обеспечение дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Аудитория для самостоятельной работы и коллективного пользования специальными техническими средствами для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ в КБГУ, аудитория No 145 Главный корпус КБГУ.	- Комплект учебной мебели: столы и стулья для обучающихся (3 комплекта); Стол для инвалидов-колясочников (1 шт.); Компьютер с подключением к сети и программным обеспечением (3 шт.); Специальная клавиатура (с увеличенным размером клавиш, со специальной накладкой, ограничивающей случайное нажатие соседних клавиш) (1 шт.); Принтер для печати рельефно-точечным шрифтом Брайля VP Columbia (1 шт.); Портативный тактильный дисплей Брайля «Focus 14 Blue» (совместимый с планшетными устройствами, смартфонами и ПК) (1 шт.); Бумага для печати рельефно-точечным шрифтом Брайля, совместимого с принтером VP Columbia;	Продукты MICROSOFT (Desktop Education ALNG LicSaPk OLVS Academic Edition Enterprise) подписка (Open Value Subscription) No V 2123829 Kaspersky Endpoint Security Стандартный Russian Edition No Лицензии 17E0-180427-50836-287-197. Программы для создания и редактирования субтитров, конвертирующие речь в текстовый и жестовый форматы на экране компьютера: Майкрософт Диктейт: https://dictate.ms/ , Subtitle Edit, («Сурдофон» (бесплатные). Программа невизуального доступа

	<p>Видеоувеличитель портативный HV-MVC, диагональ экрана – 3,5 дюйма (4 шт.); Сканирующая и читающая машина SARA-CE (1 шт.); Джойстик компьютерный адаптированный, беспроводной (3 шт.); Беспроводная Bluetooth гарнитура с костной проводимостью «AfterShokz Trekz Titanium» (1 шт.); Проводная гарнитура с костной проводимостью «AfterShokz Sportz Titanium» (2 шт.); Проводная гарнитура Defender (1 шт.); Персональный коммуникатор EN –101 (5 шт.); Специальные клавиатуры (с увеличенным размером клавиш, со специальной накладкой, ограничивающей случайное нажатие соседних клавиш); Клавиатура адаптированная с крупными кнопками + пластиковая накладка, разделяющая клавиши, Беспроводная Clevy Keyboard + Clevy Cove (3шт.); Джойстик компьютерный Joystick SimplyWorks беспроводной (3шт.); Ноутбук + приставка для ай-трекинга к ноутбуку PCEye Mini (1 шт).</p>	<p>к информации на экране компьютера JAWS for Windows (бесплатная); Программа для чтения вслух текстовых файлов (Tiger Software Suit (TSS)) (номер лицензии 5028132082173733); Программа экранного доступа с синтезом речи для слепых и слабовидящих (NVDA) (бесплатная).</p>
--	---	---

*Специальные помещения - 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

Приложение 1

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ (ДОПОЛНЕНИЙ)

в рабочую программу по дисциплине «Стартап в цифровой среде» по направлению подготовки
38.03.02 – Менеджмент; Профиль Маркетинг на _____ учебный год

№п/п	Элемент (пункт) РПД	Перечень вносимых изменений (дополнений)	Примечание

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры менеджмента и маркетинга протокол № _____ от "____" _____ 20____ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ /

Распределение баллов текущего и рубежного контроля

№п/п	Вид контроля	Сумма баллов			
		Общая сумма	1-я точка	2-я точка	3-я точка
1-	Посещение занятий	до 10 баллов	до 3 б.	до 3б.	до 4б.
2-	Текущий контроль:	до 30 баллов	до 10 б.	до 10 б.	до 10 б.
3.	Рубежный контроль	до 30 баллов	до 10 б.	до 10 б.	до 10 б.
	тестирование	от 0- до 12б.	от 0- до 4б.	от 0- до 4б.	от 0- до 4б.
	коллоквиум	от 0 до 18б.	от 0 до 6 б.	от 0 до 6 б.	от 0 до 6 б.
	Итого сумма текущего и рубежного контроля	до 70баллов	до 23б.	до 23б	до 24б
	Первый этап (базовый)уровень) – оценка «удовлетворительно»	не менее 36 б.	не менее 12 б.	не менее 12 б	не менее 12 б
	Второй этап (продвинутый)уровень) – оценка «хорошо»	менее 70 б. (51-69 б.)	менее 23 б	менее 23 б	менее 24б
	Третий этап (высокий уровень) - оценка «отлично»	не менее 70 б.	не менее 23 б.	не менее 23 б	не менее 24б

Шкала оценивания планируемых результатов обучения

Текущий и рубежный контроль

Семестр	Шкала оценивания			
	0-35 баллов	36-50 баллов	51-60 баллов	56-70 баллов
	Частичное посещение аудиторных занятий. Неудовлетворительное выполнение лабораторных и практических работ. Плохая подготовка к балльно-рейтинговым мероприятиям. Студент не допускается к промежуточной аттестации	Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Частичное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «удовлетворительно».	Полное или частичное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических работ. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «хорошо».	Полное посещение аудиторных занятий. Полное выполнение и защита лабораторных и практических занятий. Выполнение тестовых заданий, ответы на коллоквиуме на оценки «отлично».

Промежуточная аттестация

Семестр	Шкала оценивания	
	Не зачтено (36-60)	Зачтено (61-70)
	Студент имеет 36-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачёте не ответил ни на один вопрос.	Студент имеет 36-45 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачете представил полный ответ на один вопрос и частично (полностью) ответил на второй. Студент имеет 46-60 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, на зачете дал полный ответ на один вопрос или частично ответил на оба вопроса. Студенту, имеющему 61-70 баллов по итогам текущего и рубежного контроля, выставляется отметка «зачтено» без сдачи зачёта.