

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет - экономический

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор
 Т.А. Хагуров
«27» мая 2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.06 ДИАГНОСТИКА БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки/специальность 38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль) / специализация Инновации и бизнес в сфере
информационных технологий

Форма обучения очная, заочная

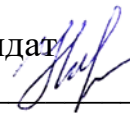
Квалификация магистр

Краснодар 2022

Рабочая программа дисциплины Б1.В.06 Диагностика бизнес-деятельности составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки / специальности 38.03.05 Бизнес-информатика

Программу составил(и):

Н.Ю. Нарыжная, доцент кафедры теоретической экономики, кандидат технических наук, доцент



Рабочая программа дисциплины Б1.В.06 Диагностика бизнес-деятельности утверждена на заседании кафедры теоретической экономики протокол №8 «12» апреля 2022 г.

Заведующий кафедрой теоретической экономики
Сидоров В.А.


подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол №8 «14» мая 2021 г.

Председатель УМК экономического факультета
Дробышевская Л.Н.


подпись

Рецензенты:

Пьянкова Н.Г., канд. пед. наук, доцент, доцент кафедры «Математика и информатика» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Краснодарский филиал

Соболев Э.В., директор Краснодарского филиала ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», к.э.н., доцент.

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Профессиональное понимание проблем стратегического и оперативного планирования и прогнозирования; овладение индикативным аппаратом и инструментарием диагностики бизнес-деятельности; понимание закономерностей, принципов, функциональных взаимосвязей экономических процессов и явлений внутри организации и их связей с внешним окружением; понимание и овладение методологией экономического анализа, методов прогнозного, оперативного и ретроспективного комплексного исследования финансово-хозяйственной деятельности организации; использование экономических знаний при построении стратегии продвижения организации/проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

1.2 Задачи дисциплины

- изучение теоретических основ прогнозного, оперативного и ретроспективного комплексного исследования финансово-хозяйственной деятельности организации, а также особенностей формирования стоимости организации/бизнеса;
- ознакомление с существующими методиками осуществления диагностики бизнеса и бизнес-моделей;
- изучение теоретических вопросов продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", анализ практического опыта продвижения;
- определение резервов и возможностей повышения эффективности бизнеса за счет продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет";
- ознакомление с системой показателей оценки эффективности реализации стратегии продвижения организации/проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет".

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Диагностика бизнес-деятельности» относится к части Блока 1, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана 38.04.05 «Бизнес-информатика», магистерская программа «Инновации и бизнес в сфере информационных технологий».

Перечень предшествующих дисциплин, необходимых для ее изучения:

- Архитектура предприятия (продвинутый уровень);
- Системный анализ и методы принятия управленческих решений;
- Стратегическое планирование и прогнозирование;
- Управление человеческими ресурсами.

Перечень последующих дисциплин, для которых данная дисциплина является предшествующей в соответствии с учебным планом:

- Организация научно-исследовательской деятельности (научный семинар 4);
- Экономика инноваций;
- Управление рисками;
- Подготовка к процедуре защиты выпускной квалификационной работы.

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
ПК-2 Способен осуществлять стратегическое планирование интернет-компаний	
ИПК-2.1. Демонстрирует способность осуществлять переговоры с заказчиком	Знает основы анализа хозяйственной деятельности

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
по вопросам продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Умеет анализировать получаемую от заказчика информацию и выявлять его ожидания и требования
	Демонстрирует определение целей продвижения
ИПК-2.2. Демонстрирует способность разрабатывать систему показателей, характеризующих эффективность продвижения проекта и формирование стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает анализ хозяйственной деятельности
	Умеет планировать работы по продвижению проекта на каждом этапе реализации стратегии;
	Демонстрирует способность составления системы показателей, необходимых и достаточных для анализа эффективности продвижения проекта; определения базовых значений для каждого показателя системы
ИПК-2.3. Демонстрирует способность составлять стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает современные стратегии и способы продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
	Умеет составлять стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
	Демонстрирует способность разрабатывать наиболее подходящую стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
ИПК-2.4. Демонстрирует способность формировать и обосновывать бюджет продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает основы бюджетирования маркетинговой деятельности
	Умеет обосновывать необходимые расходы согласно показателям эффективности продвижения; бюджетировать реализацию стратегии продвижения
	Демонстрирует способность определения основных направлений расходования средств согласно разработанной стратегии продвижения; обоснования расходов с использованием системы показателей эффективности продвижения
ПК-4 Способен анализировать и применять передовые методы организации работы ИТ-служб	
ИПК-4.1. Использует инструментарий управления предоставления ИТ-сервисов и знает методы их совершенствования	Знает методы мониторинга и контроля состояния ИТ-сервисов
	Умеет формировать модель оценки ИТ-сервисов
	Демонстрирует способность управления формированием модели оценки ИТ-сервисов
ИПК-4.3. Демонстрирует способность управлять программами ИТ-проектов	Знает международные и отечественные стандарты, лучшие практики и фреймворки по управлению программами ИТ-проектов; методы мониторинга и контроля управления программами ИТ-проектов
	Умеет осуществлять руководство программами ИТ-проектов; осуществлять мониторинг и

Код и наименование индикатора*	Результаты обучения по дисциплине
ИПК-4.4. Демонстрирует способность управлять моделью предоставления сервисов ИТ	контроль управления программами ИТ-проектов
	Демонстрирует способность формирования и согласования принципов управления программами ИТ-проектов
	Знает методы контроля управления уровнем предоставления ИТ-сервисов
ИПК-4.5. Демонстрирует способность строить экономически целесообразные отношения с пользователями и поставщиками сервисов ИТ	Умеет формировать и декомпозировать цели управления уровнем предоставления ИТ-сервисов; формировать команду и организовывать персонал и стейкхолдеров для управления уровнем предоставления ИТ-сервисов
	Демонстрирует способность формирования и согласования целей управления уровнем предоставления ИТ-сервисов; организации управления уровнем предоставления ИТ-сервисов с помощью персонала и стейкхолдеров
	Знает международные и отечественные стандарты, лучшие практики и фреймворки по управлению отношениями с внутренними заказчиками ИТ-сервисов
ИПК-5.1. Использует инновационные принципы разработки стратегии развития ИТ-сервисов бизнеса	Умеет классифицировать внутренних заказчиков ИТ-сервисов и определять особенности взаимодействия с каждой группой; мотивировать персонал на эффективное взаимодействие с внутренними заказчиками ИТ-сервисов
	Демонстрирует способность организации управления отношениями с внутренними заказчиками ИТ-сервисов
	Знает методы организации разработки и реализации стратегии развития ИТ
ИПК-5.2. Демонстрирует способность формировать и внедрять системы показателей оценки эффективности ИТ и инноваций	Умеет организовывать деятельность по разработке и выполнению стратегии развития ИТ
	Демонстрирует способность организации разработки и выполнения стратегии развития ИТ с помощью персонала и стейкхолдеров
	Знает методы оценки ценности ИТ для бизнеса (организации)
ИПК-5.3. Демонстрирует способность осуществлять мониторинг и контроль ценности ИТ для бизнеса (организации)	Умеет осуществлять мониторинг и контроль ценности ИТ для бизнеса (организации)
	Демонстрирует способность контроля ценности ИТ для бизнеса (организации)
	Знает методы контроля ценности ИТ для бизнеса (организации)

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (144 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ		Всего часов	Форма обучения			
			очная		очно-заочная	заочная
			3 семестр (часы)	X семестр (часы)	X семестр (часы)	2 курс (часы)
Контактная работа, в том числе:			30,3			16,3
Аудиторные занятия (всего):			30			16
занятия лекционного типа			6			4
лабораторные занятия			-			-
практические занятия			24			12
семинарские занятия			-			-
Иная контактная работа:			0,3			0,3
Контроль самостоятельной работы (КСР)			-			-
Промежуточная аттестация (ИКР)			0,3			0,3
Самостоятельная работа, в том числе:			87			119
<i>Контрольная работа</i>			30			40
<i>Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)</i>			40			50
Подготовка к текущему контролю			17			29
Контроль:			26,7			8,7
Подготовка к экзамену			26,7			8,7
Общая трудоёмкость	час.		144			144
	в том числе контактная работа		30,3			16,3
	зач. ед		4			4

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоёмкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре (**очная форма обучения**)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1.	Понятие, необходимость и виды диагностики бизнес-деятельности	8,5	0,5	2		6
2.	Стратегический анализ. Оценка ингерентности организации к внешней среде	14,5	0,5	4		10
3.	Анализ и диагностика факторов создания стоимости бизнеса	21,5	1,5	4		16

4.	Диагностика бизнеса и бизнес-моделей организаций	21	1	4		16
5.	Сущность, технологии и методы продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	24,5	1,5	4		19
6.	Разработка системы показателей эффективности продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	27	1	6		20
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>					
	Контроль самостоятельной работы (КСР)					87
	Промежуточная аттестация (ИКР)					0,3
	Подготовка к экзамену					26,7
	Общая трудоемкость по дисциплине	144	6	24		114

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые на 2 курсе (*заочная форма обучения*)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1.	Понятие, необходимость и виды диагностики бизнес-деятельности	14,5	0,5			14
2.	Стратегический анализ. Оценка ингерентности организации к внешней среде	18,5	0,5	2		16
3.	Анализ и диагностика факторов создания стоимости бизнеса	22,5	0,5	2		20
4.	Диагностика бизнеса и бизнес-моделей организаций	22,5	0,5	2		20
5.	Сущность, технологии и методы продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	23	1	2		20
6.	Разработка системы показателей эффективности продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	34	1	4		29
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>					
	Контроль самостоятельной работы (КСР)					119
	Промежуточная аттестация (ИКР)					0,3
	Подготовка к экзамену					8,7
	Общая трудоемкость по дисциплине	144	4	12		128

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1.	Понятие, необходимость и виды диагностики бизнес-деятельности	Цель диагностики, специфика деятельности в рамках диагностики, средства и методы диагностики бизнес-деятельности. Виды диагностики: диагностика целей и задач, бизнес-процессов, организационной структуры, системы управленческого учета и отчетности, системы продаж, персонала, системы закупок, системы автоматизации.	Контрольные вопросы
2.	Стратегический анализ. Оценка ингерентности организации к внешней среде	Состояние внешней среды (рынка) и оценка положения предприятия в момент исследования: SWOT-анализ, анализ стратегических позиций предприятия, анализ сегментов рынка, анализ конкурентной позиции предприятия, позиционный анализ. Организационно-управленческий анализ: анализ системы целей и стратегии их достижения, анализ организационной структуры, анализ процессов управления, анализ структуры информации.	Контрольные вопросы
3.	Анализ и диагностика факторов создания стоимости бизнеса	Финансово-экономический анализ: оценка финансовых результатов и коэффициентов рентабельности, оценка движения денежных средств, анализ финансового состояния предприятия, анализ эффективности инвестиционных проектов.	Контрольные вопросы
4.	Диагностика бизнеса и бизнес-моделей организаций	Этапы диагностики бизнес-деятельности. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью. Потребительская ценность и подходы к ее формированию. Основные элементы бизнес-модели. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей. Две группы блоков в структуре бизнес-модели. Отличие бизнес-модели компании от ее стратегии. Канва бизнес-модели А. Остервальдера. Совершенствование бизнес-модели. Фактор инноваций бизнес-модели в деятельности ведущих компаний. Модификации блоков бизнес-модели.	Контрольные вопросы
5.	Сущность, технологии и методы продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей. Социальная коммерция, «Интернет-вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata). Интеллектуальная (предвосхищающая) персонализация, шоппинг в любом месте в любое время, мультимедийность, «Click-and-CollectShopping», сила рекомендаций и пользовательских отзывов, шоппинг как игра, шоппинг как событие, оптимизация шоппинга, мир	Контрольные вопросы

		подписок - культивируемое привыкание, диджитализация и физическая виртуальность. Продвижение в соцсетях (SMM). E-mail маркетинг. Контекстная реклама. Поисковое продвижение. Партнерский маркетинг. Медийная реклама. Контент маркетинг.	
6.	Разработка системы показателей эффективности продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Количество заказов, полученных компанией через сайт; эффективность привлечения покупателей, полученных через сайт; анализ целевой аудитории ресурса; учет посещаемости сайта; позиции ресурса в поисковиках; количество переходов из поисковых систем; конверсия трафика из поисковых систем; средний CTR кампании; средняя цена клика; конверсия трафика из контекстной рекламы и др.	Контрольные вопросы

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Понятие, необходимость и виды диагностики бизнес-деятельности	Цель диагностики, специфика деятельности в рамках диагностики, средства и методы диагностики бизнес-деятельности. Виды диагностики: диагностика целей и задач, бизнес-процессов, организационной структуры, системы управленческого учета и отчетности, системы продаж, персонала, системы закупок, системы автоматизации.	Контрольные вопросы Ситуационные задания
2.	Стратегический анализ. Оценка ингерентности организации к внешней среде	Состояние внешней среды (рынка) и оценка положения предприятия в момент исследования: SWOT-анализ, анализ стратегических позиций предприятия, анализ сегментов рынка, анализ конкурентной позиции предприятия, позиционный анализ. Организационно-управленческий анализ: анализ системы целей и стратегии их достижения, анализ организационной структуры, анализ процессов управления, анализ структуры информации.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания
3.	Анализ и диагностика факторов создания стоимости бизнеса	Финансово-экономический анализ: оценка финансовых результатов и коэффициентов рентабельности, оценка движения денежных средств, анализ финансового состояния предприятия, анализ эффективности инвестиционных проектов.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания
4.	Диагностика бизнеса и бизнес-моделей организаций	Этапы диагностики бизнес-деятельности. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью. Потребительская ценность и подходы к ее формированию. Основные элементы бизнес-модели. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей. Две группы блоков в структуре бизнес-модели. Отличие бизнес-модели компании от ее стратегии. Канва бизнес-модели А. Остервальдера.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания

		Совершенствование бизнес-модели. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности ведущих компаний. Модификации блоков бизнес-модели.	
5.	Сущность, технологии и методы продвижения организации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей. Социальная коммерция, «Интернет-вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata). Интеллектуальная (предвосхищающая) персонализация, шоппинг в любом месте в любое время, мультиканальность, «Click-and-CollectShopping», сила рекомендаций и пользовательских отзывов, шоппинг как игра, шоппинг как событие, оптимизация шоппинга, мир подписок - культивируемое привыкание, диджитализация и физическая виртуальность. Продвижение в соцсетях (SMM). E-mail маркетинг. Контекстная реклама. Поисковое продвижение. Партнерский маркетинг. Медийная реклама. Контент маркетинг.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания
6.	Разработка системы показателей эффективности продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Количество заказов, полученных компанией через сайт; эффективность привлечения покупателей, полученных через сайт; анализ целевой аудитории ресурса; учет посещаемости сайта; позиции ресурса в поисковиках; количество переходов из поисковых систем; конверсия трафика из поисковых систем; средний CTR кампании; средняя цена клика; конверсия трафика из контекстной рекламы и др.	Контрольные вопросы, Ситуационные задания

Защита лабораторной работы (ЛР), выполнение курсового проекта (КП), курсовой работы (КР), расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т) и т.д.

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, проблемное обучение, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, разбора конкретных ситуаций, анализа педагогических задач, педагогического эксперимента, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Диагностика бизнес-деятельности».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме разноуровневых заданий, ситуационных задач и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий к экзамену.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-2.1. Демонстрирует способность осуществлять переговоры с заказчиком по вопросам	Знает основы анализа хозяйственной деятельности Умеет анализировать получаемую от заказчика информацию и	Контрольные вопросы №1-11	Вопросы на зачете 1-12

	продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	выявлять его ожидания и требования Демонстрирует определение целей продвижения	Ситуационные задания №1, 2, 6-10	
2	ИПК-2.2. Демонстрирует способность разрабатывать систему показателей, характеризующих эффективность продвижения проекта и формирования стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает анализ хозяйственной деятельности Умеет планировать работы по продвижению проекта на каждом этапе реализации стратегии; Демонстрирует способность составления системы показателей, необходимых и достаточных для анализа эффективности продвижения проекта; определения базовых значений для каждого показателя системы	Контрольные вопросы №1-11, 17-32, 37 Ситуационные задания №8-10	Вопросы на зачете 1-12
3	ИПК-2.3. Демонстрирует способность составлять стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает современные стратегии и способы продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" Умеет составлять стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" Демонстрирует способность разрабатывать наиболее подходящую стратегию продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Контрольные вопросы №12-23 Ситуационные задания №3-5	Вопросы на зачете 23-33
4	ИПК-2.4. Демонстрирует способность формировать и обосновывать бюджет продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	Знает основы бюджетирования маркетинговой деятельности Умеет обосновывать необходимые расходы согласно показателям эффективности продвижения; бюджетировать реализацию стратегии продвижения Демонстрирует способность определения основных направлений расходования средств согласно разработанной стратегии продвижения; обоснования расходов с использованием системы показателей эффективности продвижения	Контрольные вопросы №32-37, 48 Ситуационные задания №3-5, 8	Вопросы на зачете 13-22
5	ИПК-4.1. Использует инструментальный управления предоставления ИТ-сервисов и знает методы их совершенствования	Знает методы мониторинга и контроля состояния ИТ-сервисов Умеет формировать модель оценки ИТ-сервисов Демонстрирует способность управления формированием модели оценки ИТ-сервисов	Контрольные вопросы №17-37 Ситуационные задания №8-10, 3-5	Вопросы на зачете 43-47
6	ИПК-4.3. Демонстрирует способность управлять программами ИТ-проектов	Знает международные и отечественные стандарты, лучшие практики и фреймворки по управлению программами ИТ-проектов; методы мониторинга и контроля управления программами ИТ-проектов	Контрольные вопросы №32-37 Ситуационные задания №3-5	Вопросы на зачете 13-22

		Умеет осуществлять руководство программами ИТ-проектов; осуществлять мониторинг и контроль управления программами ИТ-проектов Демонстрирует способность формирования и согласования принципов управления программами ИТ-проектов		
7	ИПК-4.4. Демонстрирует способность управлять моделью предоставления сервисов ИТ	Знает методы контроля управления уровнем предоставления ИТ-сервисов Умеет формировать и декомпозировать цели управления уровнем предоставления ИТ-сервисов; формировать команду и организовывать персонал и стейкхолдеров для управления уровнем предоставления ИТ-сервисов Демонстрирует способность формирования и согласования целей управления уровнем предоставления ИТ-сервисов; организации управления уровнем предоставления ИТ-сервисов с помощью персонала и стейкхолдеров	Контрольные вопросы №1-11 Ситуационные задания №1, 2, 6-10	Вопросы на зачете 23-33
8	ИПК-4.5. Демонстрирует способность строить экономически целесообразные отношения с пользователями и поставщиками сервисов ИТ	Знает международные и отечественные стандарты, лучшие практики и фреймворки по управлению отношениями с внутренними заказчиками ИТ-сервисов Умеет классифицировать внутренних заказчиков ИТ-сервисов и определять особенности взаимодействия с каждой группой; мотивировать персонал на эффективное взаимодействие с внутренними заказчиками ИТ-сервисов Демонстрирует способность организации управления отношениями с внутренними заказчиками ИТ-сервисов	Контрольные вопросы №12-23 Ситуационные задания №3-5, 8	Вопросы на зачете 23-33
9	ИПК-5.1. Использует инновационные принципы разработки стратегии развития ИТ-сервисов бизнеса	Знает методы организации разработки и реализации стратегии развития ИТ Умеет организовывать деятельность по разработке и выполнению стратегии развития ИТ Демонстрирует способность организации разработки и выполнения стратегии развития ИТ с помощью персонала и стейкхолдеров	Контрольные вопросы №1-11, 37 Ситуационные задания №3-5, 8-10	Вопросы на зачете 23-33
10	ИПК-5.2. Демонстрирует способность формировать и внедрять системы показателей оценки эффективности ИТ и инноваций	Знает методы оценки ценности ИТ для бизнеса (организации) Умеет осуществлять мониторинг и контроль ценности ИТ для бизнеса (организации)	Контрольные вопросы №17-37, 48 Ситуационные задания №3-5, 8-10	Вопросы на зачете 34-43

		Демонстрирует способность контроль ценности ИТ для бизнеса (организации)		
--	--	--	--	--

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

Примерный перечень ситуационных заданий

Задание 1.

Исходные условия: В конце отчетного года в результате взаимодействия с различными группами заинтересованных сторон предприятия были выявлены их следующие требования, которые должны быть выполнены в следующем году: – обеспечить рентабельность продаж на уровне 20%; – довести себестоимость каждой единицы основных выпускаемых изделий до следующих значений: изделие «А» - 100 тыс. руб., изделие «Б» - 250 тыс. руб.; – довести среднегодовую выработку в расчете на одного работающего до 1400 тыс. руб.; – обеспечить строгое соблюдение предельно допустимого объема годовых выбросов твердых веществ в атмосферу в размере не более 100 тонн; – довести среднемесячную заработную плату работников до 40 тыс. руб.

При этом комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия по итогам отчетного года позволил определить фактически достигнутые уровни параметров бизнеса, к которым относятся выявленные требования: – рентабельность продаж 12%; – себестоимость единицы изделия «А» 120 тыс. руб.;

– себестоимость единицы изделия «Б» 220 тыс. руб.; – среднегодовая выработка одного работающего 1400 тыс. руб.; – годовые выбросы твердых веществ в атмосферу 800 тонн; – среднемесячная заработная плата одного среднеспособного работника 30 тыс. руб.

Требуется: – сгруппировать требования по их ориентации на рост показателей деятельности или на их снижение; – рассчитать уровни невыполнения требований, выявить на этой основе бизнес-проблемы и оценить их масштабы; – сформулировать аналитические выводы и предложить пути решения выявленных проблем.

Задание 2.

Исходные условия: Акционеры ПАО «Возрождение» приняли решение об объявлении и выплате дивидендов. При этом анализ финансовой отчетности показал, что на дату принятия этого решения стоимость чистых активов баланса Общества составляет 12 млн. руб., а совокупная оценка его уставного капитала, резервного капитала и превышения ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций над их номинальной стоимостью, определенной уставом, равна 15 млн. руб. Дайте оценку сложившейся ситуации. Какие требования отечественного законодательства должны быть учтены для оценки правомерности решения об объявлении дивидендов? Имеют ли право акционеры принимать такое решение в сложившихся условиях?

Задание 3.

Проанализировать сегменты потребителей любой известной Вам компании. Результаты оформить в виде презентации.

Задание 4.

Задание выполняется в группе 3-4 человека.

На примере выбранной компании построить каналы взаимодействия с каждым из сегментов потребителей.

Результаты подготовить в виде презентации.

Задание 5.

Проведите полуструктурированное интервью продолжительностью 30-40 минут на тему совершения покупок в Интернет - магазине. Попросите рассказать о том, планируются ли покупки заранее или совершаются спонтанно, как и по каким основаниям выбираются продукты или другие товары повседневного спроса. Как часто респондент пользуется услугами Интернет- магазином? Сколько времени у него занимает совершение покупок? Есть ли предпочитаемые марки? Почему именно эти, а не другие? Попросите рассказать также о способах проведения досуга.

Задание 6.

Постройте бизнес – модель для компаний электронного бизнеса на рынке B2B и B2C. Проанализируйте сходства и отличия моделей.

Задание 7.

Разработайте несколько альтернативных бизнес – моделей для выбранной Вами организации. Рассчитайте сумму доходов и потерь организации при реализации каждой из бизнес – моделей.

Задание 8.

Проанализируйте бизнес – модель любой известной Вам компании. Предложите механизм увеличения дохода компании за счет выхода на новый рынок. Как трансформируется бизнес модель компании.

Задание 9.

Сформируйте систему показателей эффективности для реализации бизнес – модели известной Вам организации.

Обоснуйте нормативные показатели КПЭ для сформированной Вами бизнес- модели.

Задание 10.

Проведите качественный и количественный анализ влияния факторов внутренней среды для известной Вам организации.

Примерный перечень контрольных вопросов

1. Сущность бизнес-моделей коммерческих компаний и их типология.
2. Анализ и оценка эффективности бизнес-модели.
3. Соотношение бизнес-модели компании и ее стратегии.
4. Аналитическое обеспечение инновационной деятельности компании.
5. Аналитическое обеспечение устойчивого развития компании.
6. Бизнес-анализ и информационная бизнес-аналитика.
7. Бизнес-анализ и операционный аудит.
8. Бизнес-анализ и функционально-стоимостный анализ.
9. Анализ макроокружения.
10. Анализ непосредственного окружения.
11. Анализ внутренней среды.
12. Стратегический маркетинг.
13. Анализ взаимосвязей «потребитель-товар».
14. Выбор стратегии сегментирования рынка.
15. Стратегия ценообразования.
16. Стратегия продвижения товара.
17. Экономический рост.
18. Структура промышленности.
19. Стратегия предприятия.

20. Стратегическое управление.
21. Ситуационный анализ.
22. SWOT-анализ фирмы.
23. Модель пяти конкурентных сил М. Портера.
24. Анализ с использованием модели «7 S».
25. Формирование стратегических целей и стратегии предприятия.
26. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели.
27. Потребительская ценность и подходы к ее формированию.
28. Основные элементы бизнес-модели.
29. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей.
30. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности ведущих компаний.
31. Модификации блоков бизнес-модели.
32. Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей.
33. Социальная коммерция, «Интернет- вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata).
34. Интеллектуальная (предвосхищающая) персонализация, шоппинг в любом месте в любое время, мультиканальность, «Click-and- CollectShopping».
35. Сила рекомендаций и пользовательских отзывов.
36. Шоппинг как игра, шоппинг как событие, оптимизация шоппинга.
37. Показатели оценки эффективности продвижения проекта в сети Интернет.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (зачет)

1. Теория стейкхолдеров как теоретическая база бизнес-анализа.
2. Влияние стейкхолдерского подхода на расширение возможностей экономического анализа.
3. Стейкхолдеры коммерческой компании и их классификации.
4. Соотношение понятий «потребность», «интерес» и «требование» стейкхолдера.
5. Требования различных групп стейкхолдеров и их виды.
6. Задачи классификации заинтересованных сторон (стейкхолдеров) коммерческой организации в ходе бизнес-анализа.
7. Группировка стейкхолдеров на основе оценки степени их влияния на организацию по параметрам «власть» и «интерес».
8. Аналитическое обоснование типов политики взаимодействия организации с различными группами стейкхолдеров.
9. Группировка стейкхолдеров на основе оценки степени их влияния на организацию по параметрам «власть», «законность» и «срочность».
10. Группировка стейкхолдеров на неотъемлемых, контрактных и контекстуальных.
11. Виды требований стейкхолдеров коммерческой организации.
12. Изучение требований стейкхолдеров.
13. Верификация и валидация требований к решениям выявляемых бизнес-проблем.
14. Бизнес-процессы организации, их характеристики и задачи их анализа.
15. Моделирование бизнес-процессов.
16. Показатели, характеризующие бизнес-процессы.
17. Бизнес-модель компании как объект бизнес-анализа.
18. Содержание комплексной бизнес-модели компании и необходимость ее аналитического обоснования.
19. Соотношение бизнес-модели и стратегии компании.
20. Бизнес-модель и обеспечение условий устойчивого развития.
21. Показатели, характеризующие бизнес-модели.

22. Интегрированная отчетность как источник информации о бизнес- модели организации, о выполнении требований стейкхолдеров в экономической, социальной и экологической сферах.
23. Стратегический маркетинг.
24. Анализ взаимосвязей «потребитель-товар».
25. Выбор стратегии сегментирования рынка.
26. Стратегия ценообразования.
27. Стратегия продвижения товара.
28. Экономический рост.
29. Структура промышленности.
30. Стратегия предприятия.
31. Стратегическое управление.
32. Ситуационный анализ.
33. SWOT-анализ фирмы.
34. Модель пяти конкурентных сил М. Портера.
35. Анализ с использованием модели «7 S».
36. Формирование стратегических целей и стратегии предприятия.
37. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели.
38. Потребительская ценность и подходы к ее формированию.
39. Основные элементы бизнес-модели.
40. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей.
41. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности ведущих компаний.
42. Модификации блоков бизнес-модели.
43. Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей.
44. Социальная коммерция, «Интернет- вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata).
45. Интеллектуальная (предвосхищающая) персонализация, шоппинг в любом месте в любое время, мультиканальность, «Click-and- CollectShopping».
46. Сила рекомендаций и пользовательских отзывов.
47. Шоппинг как игра, шоппинг как событие, оптимизация шоппинга.
48. Показатели оценки эффективности продвижения проекта в сети Интернет.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.

Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.
---	--

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 610 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14212-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496886>

2. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. А. Сергеев. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 475 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-06299-1.

3. Кулагина, Н. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для вузов / Н. А. Кулагина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 135 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07835-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492645>.

5.2. Периодическая литература

Указываются печатные периодические издания из «Перечня печатных периодических изданий, хранящихся в фонде Научной библиотеки КубГУ»

<https://www.kubsu.ru/ru/node/15554>, и/или электронные периодические издания, с указанием адреса сайта электронной версии журнала, из баз данных, доступ к которым имеет КубГУ:

1. Куршубадзе А.Н. Диагностика внутренних причин, которые мешают продавать больше и с большей доходностью // Управление продажами. — 2021. — No3. — С.170–175. URL: <https://grebennikon.ru/article-o3x6.html>

2. Катернюк А.В. Проектирование продаж: экспресс-диагностика системы продаж // Управление продажами. — 2009. — No2. — С.84–103. URL: <https://grebennikon.ru/article-z2ny.html>

3. Екатеринославский Ю.Ю. Стратегическая экспресс-диагностика предприятия // Стратегический менеджмент. — 2014. — No2. — С.122–135. URL: <https://grebennikon.ru/article-q56k.html>

4. Краснова Н.В. Диагностика эффективности организационной структуры // Менеджмент сегодня. — 2020. — No2. — С.128–142. URL: <https://grebennikon.ru/article-hb8u.html>

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Scopus <http://www.scopus.com/>
2. ScienceDirect www.sciencedirect.com
3. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
5. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
6. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
8. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
9. Springer Journals <https://link.springer.com/>
10. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
11. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
12. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
13. zbMath <https://zbmath.org/>
14. Nano Database <https://nano.nature.com/>
15. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
16. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
17. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
2. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
3. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
4. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
6. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
7. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
8. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
9. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
10. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
11. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
12. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/Web>
2. Электронная библиотека трудов ученых КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/UserEntry?Action=ToDb&idb=6>
3. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
4. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
5. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru/>;
6. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
7. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

(Успешное овладение знаниями по дисциплине предполагает постоянную и кропотливую самостоятельную работу студентов на лекциях, семинарах, при подготовке к контрольным работам и т.д. Под самостоятельной работой следует понимать совокупность всей самостоятельной деятельности студентов, как в учебной аудитории, так и вне ее, в контакте с преподавателем и в его отсутствии.

Самостоятельная работа реализуется:

1. Непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических и семинарских занятиях.
 2. В контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.
 3. В библиотеке, дома, в общежитии, на кафедре при выполнении студентом учебных и творческих задач.
- Запись лекции – одна из форм активной самостоятельной работы студентов, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично

фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. Данная дисциплина как наука использует свою терминологию, категориальный, графический и экономико-математический аппараты, которыми студент должен научиться пользоваться и применять по ходу записи лекции. Культура записи лекции – один из важнейших факторов успешного и творческого овладения знаниями по современным экономическим проблемам общества. Последующая работа над текстом лекции воскрешает в памяти ее содержание, позволяет развивать экономическое мышление.

Во время лекции студентам необходимо обратить внимание на логику изложения материала преподавателем. Не ждать предложения от преподавателя конспектировать всю лекцию или отдельные ее фрагменты. Пытаться конспектировать самому в удобной для студента форме. Не стремиться записать все дословно, конспектировать необходимо самое главное, основное.

Семинарское занятие по дисциплине – важная форма самостоятельной работы студентов над научной, учебной и периодической литературой. Именно на семинарском занятии каждый студент имеет возможность проверить глубину усвоения учебного материала, показать знание категорий, положений и инструментов экономической политики, и уметь их применить для аргументированной и доказательной оценки экономических процессов, происходящих в современном мире. Участие в семинаре позволяет студенту соединить полученные теоретические знания с решением конкретных практических задач и моделей в области бизнеса, давать оценку экономическим явлениям, происходящим в стране и мире.

К внеаудиторной самостоятельной работе относятся:

- подготовка и написание рефератов, докладов, эссе и других письменных работ на заданные темы;
- выполнение домашних заданий разнообразного характера. Это - решение задач; подбор и изучение литературных источников; разработка и составление различных схем; выполнение графических работ; проведение расчетов и др.;
- выполнение индивидуальных заданий, направленных на развитие у студентов самостоятельности и инициативы;
- подготовка к участию в научно-теоретических конференциях.

Для успешного усвоения курса важное значение имеет самостоятельная работа с книгой. Студент не должен допускать чтение материала выборочно или «по диагонали», поскольку в этом случае огромное количество необходимой информации остается вне внимания.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Лаборатория информационных и управляющих систем 201Н	ПК, Терминальные станции, Усилитель автономный беспроводной	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Лаборатория экономической информатики 202Н	Типовой комплект учебного оборудования "Теория автоматического управления", Презентации и плакаты	1С: Предприятие 8 SPSS Statistics
Лаборатория управления в технических системах 207Н	Усилитель автономный беспроводной с микрофоном	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Лаборатория экономики и управления 212Н	Презентации и плакаты, Многофункциональный профессиональный видео детектор банкнот и ценных бумаг, Счетчики банкнот, Инфракрасный детектор банкнот и ценных бумаг, Универсальный детектор банкнот и ценных бумаг, Детектор подлинности банкнот, Ящик денежный, Планшетный импринтер, Усилитель автономный беспроводной	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы № 213А, 218А	Учебная мебель, МФУ – 1 шт., принтер – 2 шт., терминальные станции – 31 шт., терминальные станции с наушниками – 5 шт., терминальные станции с колонками – 1 шт. терминальные станции с накладками Брайля на клавиатуру – 2 шт.	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus