

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"**

Рег. № 000004986



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и воспитательной работе

С.Л. Воробьева

Кафедра организации производства и экономического анализа

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Наименование дисциплины (модуля): Бизнес-модели предпринимательской деятельности (продвинутый уровень)

Уровень образования: Магистратура

Направление подготовки: 38.04.04 Государственное и муниципальное управление

Профиль подготовки: Управление комплексным социально-экономическим развитием сельских территорий

Очная, заочная

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.04 Государственное и муниципальное управление (приказ № 1000 от 13.08.2020 г.)

Разработчики:

Абашева О. Ю., кандидат экономических наук, доцент

Программа рассмотрена на заседании кафедры, протокол № 01 от 30.08.2022 года

## 1. Цель и задачи изучения дисциплины

Цель изучения дисциплины - Формирование теоретических знаний и практических навыков организации коммерческой деятельности, бизнес-планирования, совершенствования бизнес-процессов, решения бизнес-задач в процессе управления предприятием, организация и со-вершенствование ключевых процессов работы предприятия, умений творчески применять полученные знания в сфере будущей профессиональной деятельности

Задачи дисциплины:

- Приобретение теоретических знаний и практических навыков по разработке предпринимательских бизнес-моделей и подготовке бизнес-планов.;
- Формирование навыков предпринимательской, управленческой и коммерческой деятельности.;
- Обучение навыкам совершенствование ключевых процессов работы предприятия (раз-работка стратегии, управление предприятием и персоналом, маркетинг и продвижение, финансовый менеджмент, управление процессами и т.д.) .

## 2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Бизнес-модели предпринимательской деятельности (продвинутый уровень)» относится к базовой части учебного плана.

Дисциплина изучается на 1 курсе, в 2 семестре.

Изучению дисциплины «Бизнес-модели предпринимательской деятельности (продвинутый уровень)» предшествует освоение дисциплин (практик):

Мировая экономика и международные сельскохозяйственные рынки;  
Региональный стратегический анализ.

Освоение дисциплины «Бизнес-модели предпринимательской деятельности (продвинутый уровень)» является необходимой основой для последующего изучения дисциплин (практик):

Региональная экономика и региональное управление.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и учебным планом.

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций:

### - ПК-1 Способен проводить самостоятельные исследования в области государственного и муниципального управления

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает современные тенденции развития в области в области государственного и муниципального управления, методологию проведения научных исследований и требования к структуре и содержанию научных отчетов и публикаций научных изданий, стандартов к оформлению отчетов, обзоров, статей

Студент должен уметь:

Умеет самостоятельно формулировать цель и задачи, определять объект и предмет исследования, применять методы к проводимому научному исследованию в области государственного и муниципального управления, анализировать, прогнозировать, оценивать качество, обобщать полученные результаты и делать выводы

Студент должен владеть навыками:

Владеет методологией проведения самостоятельных исследований в области государственного и муниципального управления в соответствии с разработанной программой

**- ПК-2 Способен передавать знания и опыт, контролировать процессы исследования, целенаправленно и систематически повышать знания**

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает принципы, методы и современные технологии передачи знаний и опыта, методику контроля процессов исследования, модели и технологии повышения знаний

Студент должен уметь:

Умеет передавать знания и опыт, контролировать процессы исследования, целенаправленно и систематически повышать знания

Студент должен владеть навыками:

Владеет навыками, методами и современными технологиями передачи знаний и опыта, навыками и методикой контроля процессов исследования, навыками, моделями и технологиями повышения знаний

**- ПК-3 Способен осуществлять анализ показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий**

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает методический инструментальный анализа показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

Студент должен уметь:

Умеет осуществлять анализ показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

Студент должен владеть навыками:

Владеет навыками и методическим инструментарием анализа показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

**- ПК-4 Способен анализировать и применять методики оценки развития сельских территорий**

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает методики оценки развития сельских территорий

Студент должен уметь:

Умеет анализировать и применять методики оценки развития сельских территорий

Студент должен владеть навыками:

Владеет навыками и методиками оценки развития сельских территорий

**4. Объем дисциплины и виды учебной работы (очная форма обучения)**

Вид учебной работы	Всего часов	Второй семестр
<b>Контактная работа (всего)</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
Практические занятия	20	20
Лекционные занятия	16	16
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
<b>Виды промежуточной аттестации</b>		
Зачет		+
<b>Общая трудоемкость часы</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
<b>Общая трудоемкость зачетные единицы</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

**Объем дисциплины и виды учебной работы (заочная форма обучения)**

Вид учебной работы	Всего часов	Третий триместр
<b>Контактная работа (всего)</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
Практические занятия	20	20
Лекционные занятия	16	16
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	<b>36</b>	<b>36</b>
<b>Виды промежуточной аттестации</b>		
Зачет		+
<b>Общая трудоемкость часы</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
<b>Общая трудоемкость зачетные единицы</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

**5. Содержание дисциплины**

**Тематическое планирование (очное обучение)**

Номер темы/раздела	Наименование темы/раздела	Всего часов	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самостоятельная работа
	<b>Второй семестр, Всего</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>20</b>		<b>36</b>
<b>Раздел 1</b>	<b>Бизнес-модели предпринимательской деятельности</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>20</b>		<b>36</b>
Тема 1	Теоретические основы бизнес-моделирования. Биз-нес – модель как основа по-строения бизнеса	6	1	2		3
Тема 2	Разработка бизнес-плана предприятия.	6	1	2		3
Тема 3	Стратегические цели и конкурентные преимущества. Стратегия и рост компании.	7	2	2		3
Тема 4	Оценка эффективности стратегии. Корректировка целей и план достижения ре-зультатов. Цепочка ценности	7	2	2		3
Тема 5	Проектирование системы управления. Организа-ционная структура компании.	8	2	2		4
Тема 6	. Планирование и контроль. Принятие решений.	7	1	2		4
Тема 7	Управление маркетингом: понимание потребителей, сегментация и нацеливание.	7	1	2		4
Тема 8	Развитие и запуск новых продуктов (услуг).	8	2	2		4
Тема 9	Продвижение и рас-пределение продуктов, управ-ление продажами	8	2	2		4
Тема 10	Финансовый менеджмент: основные формы финансовой отчетности	8	2	2		4

**Содержание дисциплины (очное обучение)**

Номер темы	Содержание темы
Тема 1	Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса. Шесть компонент бизнес-модели (предложение потребительской ценности, сегмент потребителей, структура цепочки создания ценности, модель получения доходов, конкурентные стратегии и преимущества, стратегии роста). Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.
Тема 2	Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана. Внешняя среда маркетинга и ее роль в системе маркетинговых исследований.
Тема 3	Стратегические цели организации. Роль маркетинга в стратегии организации. Стратегический выбор. Общие стратегии по Портеру (лидерство по затратам, широкая дифференциация, сфокусированная экономия, сфокусированная дифференциация). Источники конкурентных преимуществ и масштаб конкуренции. Стратегия и рост компании: матрица Ансоффа (глубокое проникновение на рынок, развитие продукта, расширение рынка, диверсификация). Риски стратегий роста.
Тема 4	Стратегическое видение деятельности. Типы организационных целей (прибыльность, рост, акционерная ценность, удовлетворенность потребителей, инновации, баланс запросов заинтересованных сторон). Оценка эффективности стратегии. Рыночный и ресурсный подход к стратегии. Модель конкуренции по Портеру. Связи между ресурсами, способностями и конкурентными преимуществами. Понимание цепочки ценности и ее использования для формирования конкурентных преимуществ. Процесс формирования и реализации стратегии.
Тема 5	Формальные организационные структуры. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации. Зависимость структуры организации от ее размера. Матричные структуры. Распознавание структурных проблем.
Тема 6	Рациональный процесс планирования и контроля (постановка целей; подготовка плана и определение его параметров, выполнение задач; проведение мониторинга и движение к цели; действие в соответствии с результатами мониторинга). Ситуационное планирование. Принятие управленческих решений. Структурированный подход к принятию решений (формулировка проблемы, постановка целей, оценка вариантов и принятие решений, информирование и реализация, мониторинг и контроль). Другие техники принятия решений.
Тема 7	Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей). Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринимательского бизнеса и потребителей. Маркетинг-микс. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ. Понимание потребителя, типы потребителей. Анализ предпочтений и мотиваций покупки конечных потребителей. Сегментация рынка: понятие, основные критерии и требования. Выбор целевого рынка. Технология и критерии.

Тема 8	Инновационная политика и концепция нового товара. Основные этапы разработки нового товара. Ассортиментная политика и оптимизация товарной номенклатуры.
Тема 9	Понятие и цели коммуникационной политики. Выбор системы распространения товара. Анализ ценовой политики. Реклама. Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса. Формирование сбытовой политики и системы товародвижения.
Тема 10	Баланс денежных средств. Доходы и затраты. Частные и общий бюджеты. Расчет безубыточности и график безубыточности. Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия.

### Тематическое планирование (заочное обучение)

Номер темы/раздела	Наименование темы/раздела	Всего часов	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самостоятельная работа
	<b>Всего</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>20</b>		<b>36</b>
<b>Раздел 1</b>	<b>Бизнес-модели предпринимательской деятельности</b>	<b>72</b>	<b>16</b>	<b>20</b>		<b>36</b>
Тема 1	Теоретические основы бизнес-моделирования. Биз-нес – модель как основа построения бизнеса	6	1	2		3
Тема 2	Разработка бизнес-плана предприятия.	6	1	2		3
Тема 3	Стратегические цели и конкурентные преимущества. Стратегия и рост компании.	7	2	2		3
Тема 4	Оценка эффективности стратегии. Корректировка целей и план достижения результатов. Цепочка ценности	7	2	2		3
Тема 5	Проектирование системы управления. Организационная структура компании.	8	2	2		4
Тема 6	. Планирование и контроль. Принятие решений.	7	1	2		4
Тема 7	Управление маркетингом: понимание потребителей, сегментация и нацеливание.	7	1	2		4
Тема 8	Развитие и запуск новых продуктов (услуг).	8	2	2		4
Тема 9	Продвижение и распределение продуктов, управление продажами	8	2	2		4
Тема 10	Финансовый менеджмент: основные формы финансовой отчетности	8	2	2		4

### Содержание дисциплины (заочное обучение)

Номер темы	Содержание темы
Тема 1	Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса. Шесть компонент бизнес-модели (предложение потребительской ценности, сегмент потребителей, структура цепочки создания ценности, модель получения доходов, конкурентные стратегии и преимущества, стратегии роста). Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.
Тема 2	Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана. Внешняя среда маркетинга и ее роль в системе маркетинговых исследований.
Тема 3	Стратегические цели организации. Роль маркетинга в стратегии организации. Стратегический выбор. Общие стратегии по Портеру (лидерство по затратам, широкая дифференциация, сфокусированная экономия, сфокусированная дифференциация). Источники конкурентных преимуществ и масштаб конкуренции. Стратегия и рост компании: матрица Ансоффа (глубокое проникновение на рынок, развитие продукта, расширение рынка, диверсификация). Риски стратегий роста.
Тема 4	Стратегическое видение деятельности. Типы организационных целей (прибыльность, рост, акционерная ценность, удовлетворенность потребителей, инновации, баланс запросов заинтересованных сторон). Оценка эффективности стратегии. Рыночный и ресурсный подход к стратегии. Модель конкуренции по Портеру. Связи между ресурсами, способностями и конкурентными преимуществами. Понимание цепочки ценности и ее использования для формирования конкурентных преимуществ. Процесс формирования и реализации стратегии.
Тема 5	Формальные организационные структуры. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации. Зависимость структуры организации от ее размера. Матричные структуры. Распознавание структурных проблем.
Тема 6	Рациональный процесс планирования и контроля (постановка целей; подготовка плана и определение его параметров, выполнение задач; проведение мониторинга и движение к цели; действие в соответствии с результатами мониторинга). Ситуационное планирование. Принятие управленческих решений. Структурированный подход к принятию решений (формулировка проблемы, постановка целей, оценка вариантов и принятие решений, информирование и реализация, мониторинг и контроль). Другие техники принятия решений.
Тема 7	Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей). Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринимательского бизнеса и потребителей. Маркетинг-микс. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ. Понимание потребителя, типы потребителей. Анализ предпочтений и мотиваций покупки конечных потребителей. Сегментация рынка: понятие, основные критерии и требования. Выбор целевого рынка. Технология и критерии.

Тема 8	Инновационная политика и концепция нового товара. Основные этапы разработки нового товара. Ассортиментная политика и оптимизация товарной номенклатуры.
Тема 9	Понятие и цели коммуникационной политики. Выбор системы распространения товара. Анализ ценовой политики. Реклама. Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса. Формирование сбытовой политики и системы товародвижения.
Тема 10	Баланс денежных средств. Доходы и затраты. Частные и общий бюджеты. Расчет безубыточности и график безубыточности. Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия.

## **6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

### **Литература для самостоятельной работы студентов**

1. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для практических занятий и самостоятельной работы студентов экономического факультета, сост. Абашева О. Ю., Лопатина С. А. - Ижевск: , 2016. - Режим доступа: <http://portal.izhgsha.ru/index.php?q=docs&download=1&id=15463>

2. Кравченко Т. С. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров направления подготовки 38.03.02 - "Менеджмент" очной и заочной формы обучения, - Орел: Изд-во ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, 2016. - 202 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/569557/info>

3. Степанов А. А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие, - Москва: Перо, 2019. - 84 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/714065/info>

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы (очная форма обучения)**

#### **Второй семестр (36 ч.)**

Вид СРС: Доклад, сообщение (подготовка) (10 ч.)

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Вид СРС: Работа с рекомендуемой литературы (20 ч.)

Самостоятельное изучение вопроса, согласно рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы.

Вид СРС: Тест (подготовка) (6 ч.)

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы (заочная форма обучения)**

#### **Всего часов самостоятельной работы (36 ч.)**

Вид СРС: Доклад, сообщение (подготовка) (10 ч.)

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Вид СРС: Работа с рекомендуемой литературы (20 ч.)



Самостоятельное изучение вопроса, согласно рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы.

Вид СРС: Тест (подготовка) (6 ч.)

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

### 7. Тематика курсовых работ(проектов)

Курсовые работы (проекты) по дисциплине не предусмотрены.

## 8. Фонд оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации

### 8.1. Компетенции и этапы формирования

Коды компетенций	Этапы формирования		
	Курс, семестр	Форма контроля	Разделы дисциплины
ПК-1 ПК-2 ПК-3 ПК-4	1 курс,  Второй семестр	Зачет	Раздел 1: Бизнес-модели предпринимательской деятельности.

### 8.2. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкалы оценивания

В рамках изучаемой дисциплины студент демонстрирует уровни овладения компетенциями:

Повышенный уровень:

Базовый уровень:

Пороговый уровень:

Уровень ниже порогового:

Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания для промежуточной аттестации	
	Экзамен (дифференцированный зачет)	Зачет
Повышенный	5 (отлично)	зачтено
Базовый	4 (хорошо)	зачтено
Пороговый	3 (удовлетворительно)	зачтено
Ниже порогового	2 (неудовлетворительно)	не зачтено

Критерии оценки знаний студентов по дисциплине

### 8.3. Типовые вопросы, задания текущего контроля

Раздел 1: Бизнес-модели предпринимательской деятельности

ПК-3 Способен осуществлять анализ показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

1. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации.

2. Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей).

3. Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринима-тельского бизнеса и потребителей

4. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ.

5. Понимание потребителя, типы потребителей. Типы заинтересованных сторон и цепочки поставки.

6. Формирование конкурентоспособности товара.

ПК-1 Способен проводить самостоятельные исследования в области государственного и муниципального управления

1. Цели и планы в бизнесе организации.

2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности.

3. Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.

4. Понятие предпринимательской деятельности. Основные черты предпринимателя.

5. Система поддержки развития малого и среднего предпринимательства в регионе.

6. Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса.

7. Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана.

ПК-2 Способен передавать знания и опыт, контролировать процессы исследования, целенаправленно и систематически повышать знания

1. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана.

2. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана.

3. Виды исходной информации для составления бизнес-плана.

4. Принципы инвестирования, основные этапы инвестиционного проекта

5. Сущность процесса бизнес-планирования, роль и функции бизнес-плана

6. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.

7. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля.

ПК-4 Способен анализировать и применять методики оценки развития сельских территорий

1. Роль финансовой информации в управлении процессами и ресурсами.

2. Затраты и ценообразование. Понимание затрат, поведение затрат, типы затрат, прямые и косвенные затраты, постоянные и переменные затраты.

3. Маржинальный метод учёта затрат. Использование анализа маржинальной прибыли для принятия решения. Решения на основе метода сопутствующих затрат.

4. Риски предпринимательства в финансовой сфере.

5. Бюджетный процесс, пирамида целей, методы разработки бюджета.

#### **8.4. Вопросы промежуточной аттестации**

##### **Второй семестр (Зачет, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4)**

1. Сущность стратегического планирования;

2. Общие стратегии по Портеру

3. Стратегии роста по Ансоффу

4. Модель конкуренции по Портеру

5. Ключевые факторы успеха

6. Понятие и модель цепочки ценности

7. Анализ цепочки ценностей, основные этапы

8. Анализ взаимосвязи состава цепочки ценности и структуры бизнеса

9. Типы организационных структур

10. Факторы, влияющие на выбор организационной структуры

11. Организационная структура маркетинга

12. Методы планирования;
13. Методика мозгового штурма;
14. Основы маркетингового управления;
15. Понятия «потребитель» и «потребность»;
16. Маркетинговые исследования, задачи, этапы
17. Модель маркетинговой смеси;
18. Методы сегментации;
19. Модель личной продажи;
20. Модель трехфакторного анализа товара;
21. Понятие портфеля товаров;
22. Оценка инновационных возможностей бизнеса
23. Порядок разработки новых товаров;
24. Жизненный цикл товара
25. Методы продвижения товаров и услуг;
26. Интегрированные маркетинговые коммуникации
27. Понятие качества и оценка конкурентоспособности ;
28. Подходы к анализу затрат и ценообразованию;
29. Методы включения затрат на себестоимость, центры ответственности, метод ABC.
30. Использование анализа маржинальной прибыли для принятия решения
31. Определение точки безубыточности и запаса безопасности
32. Оценка структуры и состава ключевых ресурсов

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

#### **9. Перечень учебной литературы**

1. Рунова Л. П. Методы бизнес-прогнозирования [Электронный ресурс]: учебное пособие, - Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2018. - 111 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/692406/info>

2. Бизнес-модели предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для практических занятий и самостоятельной работы студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Менеджмент», «Экономика», квалификация выпускника - магистр, форма обучения – очная, заочная, сост. Абашева О. Ю., Лопатина С. А. - Ижевск: , 2016. - Режим доступа: <http://portal.izhgsha.ru/index.php?q=docs&download=1&id=15846>

#### **10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

1. <http://portal.izhgsha.ru> - Интернет-портал ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА»
2. <http://mcx.ru/> - Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
3. <http://elib.izhgsha.ru/> - ЭБС ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА

#### **11. Методические указания обучающимся по освоению дисциплины (модуля)**

Перед изучением дисциплины студенту необходимо ознакомиться с рабочей программой дисциплины, изучить перечень рекомендуемой литературы, приведенной в рабочей программе дисциплины. Для эффективного освоения дисциплины рекомендуется посещать все виды занятий в соответствии с расписанием и выполнять все домашние задания в установленные преподавателем сроки. В случае пропуска занятий по уважительным причинам, необходимо получить у преподавателя индивидуальное задание по пропущенной теме. Полученные знания и умения в процессе освоения дисциплины студенту рекомендуется применять для решения задач, не обязательно связанных с программой дисциплины. Владение компетенциями дисциплины в полной мере будет подтверждаться Вашим умением ставить конкретные задачи, выявлять существующие проблемы, решать их и принимать на основе полученных результатов оптимальные решения. Основными видами учебных занятий для студентов по учебной дисциплине являются: занятия лекционного типа, занятия семинарского типа и самостоятельная работа студентов.

Формы работы	Методические указания для обучающихся
Лекционные занятия	<p>Работа на лекции является очень важным видом деятельности для изучения дисциплины, т.к. на лекции происходит не только сообщение новых знаний, но и систематизация и обобщение накопленных знаний, формирование на их основе идейных взглядов, убеждений, мировоззрения, развитие познавательных и профессиональных интересов.</p> <p>Краткие записи лекций (конспектирование) помогает усвоить материал. Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями: «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Прослушивание и запись лекции можно производить при помощи современных устройств (диктофон, ноутбук, нетбук и т.п.). Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор, в том числе нормативно-правовые акты соответствующей направленности. По результатам работы с конспектом лекции следует обозначить вопросы, термины, материал, который вызывают трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на занятии семинарского типа.</p> <p>Лекционный материал является базовым, с которого необходимо начать освоение соответствующего раздела или темы.</p>
Лабораторные занятия	<p>При подготовке к занятиям и выполнении заданий студентам следует использовать литературу из рекомендованного списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.</p> <p>Перед каждым занятием студент изучает план занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на занятие материалу.</p> <p>Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к занятию и выполнению домашних заданий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проработать конспект лекций;</li> <li>- проанализировать литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю);</li> <li>- изучить решения типовых задач (при наличии);</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решить заданные домашние задания;</li> <li>- при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.</li> </ul> <p>В конце каждого занятия типа студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на занятии семинарского типа или на индивидуальные консультации.</p>
<p>Самостоятельная работа</p>	<p>Самостоятельная работа студентов является составной частью их учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков, поиск и приобретение новых знаний.</p> <p>Самостоятельная работа студентов включает в себя освоение теоретического материала на основе лекций, рекомендуемой литературы; подготовку к занятиям семинарского типа в индивидуальном и групповом режиме. Советы по самостоятельной работе с точки зрения использования литературы, времени, глубины проработки темы и др., а также контроль за деятельностью студента осуществляется во время занятий.</p> <p>Целью преподавателя является стимулирование самостоятельного, углублённого изучения материала курса, хорошо структурированное, последовательное изложение теории на занятиях лекционного типа, отработка навыков решения задач и системного анализа ситуаций на занятиях семинарского типа, контроль знаний студентов.</p> <p>Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.</p> <p>Помимо самостоятельного изучения материалов по темам к самостоятельной работе обучающихся относится подготовка к практическим занятиям, по результатам которой представляется отчет преподавателю и проходит собеседование.</p> <p>При самостоятельной подготовке к практическому занятию обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организует свою деятельность в соответствии с методическим руководством по выполнению практических работ;</li> <li>- изучает информационные материалы;</li> <li>- подготавливает и оформляет материалы практических работ в соответствии с требованиями.</li> </ul> <p>В результате выполнения видов самостоятельной работы происходит формирование компетенций, указанных в рабочей программы дисциплины (модуля).</p>
<p>Практические занятия</p>	<p>Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Ими могут быть: выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), занятия-конкурсы и т.д. При устном выступлении по контрольным вопросам семинарского занятия студент должен излагать (не читать) материал выступления свободно.</p> <p>Необходимо концентрировать свое внимание на том, что выступление должно быть обращено к аудитории, а не к преподавателю, т.к. это значимый аспект формируемых компетенций.</p>

По окончании семинарского занятия обучающемуся следует повторить выводы, полученные на семинаре, проследив логику их построения, отметив положения, лежащие в их основе. Для этого обучающемуся в течение семинара следует делать пометки. Более того, в случае неточностей и (или) непонимания какого-либо вопроса пройденного материала обучающемуся следует обратиться к преподавателю для получения необходимой консультации и разъяснения возникшей ситуации.

При подготовке к занятиям студентам следует использовать литературу из рекомендованного списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.

Перед каждым занятием студент изучает план занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на занятие материалу.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к занятию и выполнению домашних заданий:

- проработать конспект лекций;
- проанализировать литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю);
- изучить решения типовых задач (при наличии);
- решить заданные домашние задания;
- при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

В конце каждого занятия студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на занятии или на индивидуальные консультации.

### **Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами**

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

Освоение дисциплины (модуля) обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а так же в отдельных группах.

Освоение дисциплины (модуля) обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины (модуля) обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
- письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,
- специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),
- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,
- при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
  - обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
  - обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;
- 3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата (в том числе с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
  - по желанию обучающегося задания могут выполняться в устной форме.

## **12. Перечень информационных технологий**

Информационные технологии реализации дисциплины включают

### **12.1 Программное обеспечение**

1. Операционная система: Microsoft Windows 10 Professional. Подписка на 3 года. Договор № 9-БД/19 от 07.02.2019. Последняя доступная версия программы. Astra Linux Common Edition. Договор №173-ГК/19 от 12.11.2019 г.
2. Базовый пакет программ Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint). Microsoft Office Standard 2016. Бессрочная лицензия. Договор №79-ГК/16 от 11.05.2016. Microsoft Office Standard 2013. Бессрочная лицензия. Договор №0313100010014000038-0010456-01 от 11.08.2014. Microsoft Office Standard 2013. Бессрочная лицензия. Договор №26 от 19.12.2013. Microsoft Office Professional Plus 2010. Бессрочная лицензия. Договор №106-ГК от 21.11.2011. Р7-Офис. Договор №173-ГК/19 от 12.11.2019 г.

### **12.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Информационно-справочная система (справочно-правовая система) «Консультант плюс». Соглашение № ИКП2016/ЛСВ 003 от 11.01.2016 для использования в учебных целях бессрочное. Обновляется регулярно. Лицензия на все компьютеры, используемые в учебном процессе.

## **13. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)**

Оснащение аудиторий

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
2. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (практических занятий). Аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
4. Помещение для самостоятельной работы. Помещение оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
5. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.