

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования  
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»  
(Финансовый университет)**

**Ярославский филиал Финуниверситета**

**Кафедра «Экономика и финансы»**

Автор: С.А. Сироткин

**СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

**Рабочая программа дисциплины**  
для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
40.04.01 «Юриспруденция»  
направленность программы  
«Юрист для частного бизнеса и власти»  
(заочная форма обучения)

*Рекомендовано Ученым советом Ярославского филиала Финуниверситета  
(протокол № 6 от 16.06.2026)*

*Одобрено кафедрой «Экономика и финансы»  
(протокол № 6 от 04.06.2026)*

**Ярославль 2026**

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Наименование дисциплины .....                                                                                                                                                                                | 3  |
| 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине.....                       | 3  |
| 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....                                                                                                                                                 | 4  |
| 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся (в семестре, в сессию).....                     | 4  |
| 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий.....                                                          | 4  |
| 5.1. Содержание дисциплины .....                                                                                                                                                                                | 4  |
| 5.2. Учебно-тематический план .....                                                                                                                                                                             | 7  |
| 5.3. Содержание семинаров, практических занятий.....                                                                                                                                                            | 8  |
| 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....                                                                                                          | 10 |
| 6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы.....                                                                                       | 10 |
| 6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю.....                                                                                                                                    | 13 |
| 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....                                                                                                                | 19 |
| 7.1 Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы .....                                                                                              | 19 |
| 7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний .....                                                                           | 19 |
| 7.3. Соответствующие приказы, распоряжения ректората о контроле уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций студентов.....                                                                         | 23 |
| 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....                                                                                                             | 23 |
| 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины .....                                                                                              | 24 |
| 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....                                                                                                                                           | 25 |
| 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем ..... | 25 |
| 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....                                                                                          | 26 |

## 1. Наименование дисциплины

Дисциплина Б.1.2.2.1.3. «Современные бизнес-модели».

## 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

Дисциплина «Современные бизнес-модели» обеспечивает формирование следующих компетенций.

Таблица 1 – Структура планируемых результатов обучения по дисциплине

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                                     | Индикаторы достижения компетенции                                                                                                                                            | Результаты обучения (владения, умения и знания), соответствующие с компетенциями/индикаторами достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2            | Способность к дальнейшему профессиональному росту, необходимому в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономики | 1.Объективно оценивает свои возможности и совершенствует свои знания и навыки в соответствии с требованиями профессионального сообщества.                                    | <b>Знать:</b> базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, свои возможности в соответствии с требованиями профессионального сообщества.<br><b>Уметь:</b> объективно оценивать свои возможности и совершенствовать свои знания и навыки в соответствии с требованиями профессионального сообщества.                                                  |
|                 |                                                                                                                                              | 2.Демонстрирует знание тенденций развития правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов.                                       | <b>Знать:</b> правовое регулирование деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов; основные принципы в разрешении экономических споров, при осуществлении предпринимательской деятельности.<br><b>Уметь:</b> анализировать тенденции развития правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов. |
|                 |                                                                                                                                              | 3.Анализирует актуальную судебную практику для эффективного юридического сопровождения бизнеса в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономике. | <b>Знать:</b> судебную практику для эффективного юридического сопровождения бизнеса.<br><b>Уметь:</b> квалифицированно работать с ресурсами информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», с базами данных, информационно-справочными и поисковыми системами, в том числе с целью анализа су-                                                                |

|  |  |  |                                                                                                                                                  |
|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  | дебной практики для эффективного юридического сопровождения бизнеса в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономики |
|--|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Современные бизнес-модели» является дисциплиной 5 модуля дисциплин по выбору, углубляющих освоение магистерской программы, части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательной программы по направлению подготовки «Юриспруденция».

### 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся (в семестре, в сессии)

Таблица 2 – Объем дисциплины в зачетных единицах и академических часах

| Вид учебной работы по дисциплине              | Всего<br>(в з/е и часах) | Семестр (модуль) 5<br>(в часах) |
|-----------------------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| <b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>          | <b>3 з.е. / 108 ч.</b>   | <b>108</b>                      |
| <b>Контактная работа – Аудиторные занятия</b> | <b>16</b>                | <b>16</b>                       |
| <i>Лекции</i>                                 | <i>4</i>                 | <i>4</i>                        |
| <i>Семинары, практические занятия</i>         | <i>12</i>                | <i>12</i>                       |
| <b>Самостоятельная работа</b>                 | <b>92</b>                | <b>92</b>                       |
| Вид текущего контроля                         | Контрольная работа       | Контрольная работа              |
| Вид промежуточной аттестации                  | Зачет                    | Зачет                           |

### 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

#### 5.1. Содержание дисциплины

**Тема 1. Потребительская ценность и стоимость. Построение ценности для потребителя.**

Понятие потребительской ценности. Подходы к формированию потребительской ценности. Ценность и стоимость: факторы роста. Приращение управленческой ценности.

Создание и трансляция ценности для потребителя. Влияние адаптивности на ценность.

Модель цепочки приращения стоимости (Value Chain). Приращение технологической стоимости.

Сущность ценностного предложения (Value Proposition). Факторы, формирующие ценностное предложение.

Канва построения ценностного предложения А. Остервальдера.

Формирование ценностного предложения исходя из потребительских предпочтений.

Фактор построения ценностного предложения в деятельности ведущих компаний. Модификации ценностного предложения.

**Тема 2. Понятие и концепции бизнес-моделей. Бизнес-модели в электроэнергетике.**

Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели. Г. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью.

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.

Анализ потребления энергоресурсов в мире и проблемы современной энергетики. Перспективы и направления развития электроэнергетики в России и мире.

Виды и субъекты энергетического бизнеса. Особенности построения бизнес-моделей в электроэнергетике.

Особенности российской модели рынка электроэнергетики.

**Тема 3. Инновации и построение бизнес-моделей.**

Классификация различных стратегий обеспечения стратегической конкурентоспособности Раменского-Фризевинкеля в координатах «инновационность – адаптивность» и «массовый рынок – нишевый рынок».

Определения эксплерентов, виолентов, пациентов и коммутантов. Радикальная инновация как основа стратегии эксплерентов. Определении стартапа С. Бланка. Этапы развития эксплерента и особенности их деятельности. Конкурирование «на острие». Фактор инноваций в стратегиях виолентов. Объективные предпосылки противодействия радикальным инновациям в деятельности крупных компаний. Факторы сопротивления нововведениям со стороны корпоративных структур и инструменты их преодоления. Роль фактора видения. Определение пионера в инновации.

Стратегия следования за лидером в инновации. Инновации и бизнес-модели в стратегиях нишевого бизнеса. Стратегия «голубого океана». Инновация ценности как инструмент инновации бизнес-модели на основе дифференциации. Примеры инновации ценности в стратегиях современных корпораций.

Совершенствование бизнес-модели. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности энергетических компаний.

Модификации блоков бизнес-модели энергетических компаний.

**Тема 4. Формирование ценности и трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации экономики.**

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). Почти повсеместный высокоскоростной беспроводной доступ в развитых странах, ультраконкурентные рынки мобильных операционных систем и устройств.

Информационная прозрачность, изменение границ частной жизни, ставшая нормой открытость социальных связей. Релевантный (персонализированный) структурированный референтными личностями контент для пользователей.

Структура Интернет-рынка и основные бизнес модели. Электронная коммерция. Основные направления Интернет-торговли и уровень их развития в России. B2C (бизнес-клиенту); B2B (бизнес-бизнесу); B2G (бизнес-государству); C2C (клиент-клиенту). Интернет-аукционы. Электронные платежные площадки.

Современные исследования бизнес-моделей в Интернете. Основные типы по М. Раппа. Web 2.0 бизнес-модели. Новые теоретические модели и идеи на стыке анализа поведения потребителей и моделей бизнеса в Интернете.

#### **Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.**

Особенности инноваций в электроэнергетике. Нововведения и стратегические решения крупнейших компаний. Передовые технологии передачи и преобразования электроэнергии.

Усовершенствованные интерфейсы и методы поддержки принятия решений.

Альтернативные источники энергии. Распределенная генерация. Современные энергосберегающие технологии: классификация и характеристики.

Концепция интеллектуальных систем в энергетике. Интеллектуальные системы управления спросом у средних и мелких потребителей.

Технологические комплексы интеллектуальных систем в генерации. Технологические комплексы интеллектуальных распределительных сетей. Требования к организации каналов связи. Общие технические требования к обеспечению надежности и качества электроснабжения в интеллектуальных системах электроснабжения.

Информационные технологии, позволяющие моделировать, внедрять и анализировать бизнес-процессы. Системы класса BPM. BPMN - нотация моделирования бизнес-процессов в BPM-системах. Категории элементов нотации BPMN.

Влияние инноваций на эффективность энергетического производства.

#### **Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетического маркетинга.**

Концепция интеллектуальных систем в энергетике. Концепция Smart Grid (интеллектуальные системы) в системах электроснабжения. Математические подходы к решениям вопросов построения SmartGrid. Интегрированные

коммуникации, проблемы стандартизации при разработке. Информационная безопасность. Динамическое управление электросетями (Dynamic Grid Management).

Риски, связанные с инновационной деятельностью энергетических компаний, и их минимизация.

Социальная ответственность. Баланс интересов как основа эффективного производства. Интеграционные процессы в энергетическом бизнесе.

Содержание энергетического маркетинга. Маркетинг в различных видах энергетического бизнеса.

Концепция управления спросом на энергию. Программы управления электропотреблением

## 5.2. Учебно-тематический план

Таблица 3 – Содержание учебно-тематического плана изучения дисциплины

| №<br>п/п | Наименование<br>тем (разделов)<br>дисциплины                                                                   | Трудоемкость в часах |                   |        |                                                 |                                        |                                     | Формы<br>текущего<br>контроля<br>успевае-<br>мости                       |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-------------------|--------|-------------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
|          |                                                                                                                | Всего                | Аудиторная работа |        |                                                 |                                        | Само-<br>стоя-<br>тельная<br>работа |                                                                          |
|          |                                                                                                                |                      | Общая             | Лекции | Семи-<br>нары и<br>практи-<br>ческие<br>занятия | Занятия в<br>интерактив-<br>ных формах |                                     |                                                                          |
| 1        | Тема 1. Потре-<br>бительская цен-<br>ность и стои-<br>мость. Построе-<br>ние ценности<br>для потреби-<br>теля. | 16,5                 | 2,5               | 0,5    | 2                                               | 1                                      | 14                                  | Устные<br>ответы,<br>группо-<br>вая дис-<br>куссия                       |
| 2        | Тема 2. Поня-<br>тие и концеп-<br>ции бизнес-мо-<br>делей. Бизнес-<br>модели в элек-<br>троэнергетике.         | 16,5                 | 2,5               | 0,5    | 2                                               | 1                                      | 14                                  | До-<br>клады,<br>решение<br>ситуа-<br>цион-<br>ной за-<br>дачи           |
| 3        | Тема 3. Иннова-<br>ции и построе-<br>ние бизнес-мо-<br>делей.                                                  | 18,5                 | 2,5               | 0,5    | 2                                               | 1                                      | 16                                  | Устные<br>ответы,<br>решение<br>кейсов,<br>группо-<br>вая дис-<br>куссия |
| 4        | Тема 4. Форми-<br>рование ценно-                                                                               | 18,5                 | 2,5               | 0,5    | 2                                               | 1                                      | 16                                  | До-<br>клады,                                                            |

|   |                                                                                                                          |            |           |          |           |          |           |                               |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|-------------------------------|
|   | сти и трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации экономики.                                                    |            |           |          |           |          |           | решение кейсов, тестирование  |
| 5 | Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.                                                                       | 19         | 3         | 1        | 2         | 1        | 16        | Устные ответы, решение кейсов |
| 6 | Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетического маркетинга. | 19         | 3         | 1        | 2         | 1        | 16        | Доклады; Зачетное занятие     |
|   | В целом по дисциплине:                                                                                                   | <b>108</b> | <b>16</b> | <b>4</b> | <b>12</b> | <b>6</b> | <b>92</b> | Согласно учебному плану:      |
|   | Итого в %                                                                                                                |            | 100%      |          |           | 50%      |           |                               |

### 5.3. Содержание семинаров, практических занятий

Таблица 4 – Темы дисциплины, формы проведения и содержание семинаров и практических занятий

| Наименование тем (разделов) дисциплины                                             | Перечень вопросов для обсуждения на семинарских, практических занятиях, рекомендуемые источники из разделов 8,9 (указывается раздел и порядковый номер источника)                                                                                                                                                                                                                                                               | Формы проведения занятий                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1. Потребительская ценность и стоимость. Построение ценности для потребителя. | 1 Понятие потребительской ценности. Подходы к формированию потребительской ценности;<br>2 Сущность ценностного предложения (Value Proposition);<br>3 Факторы, формирующие ценностное предложение;<br>4 Канва построения ценностного предложения А. Остервальдера;<br>5 Формирование ценностного предложения исходя из потребительских предпочтений.<br>Рекомендуемые источники: Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10) | Фронтальный опрос студентов по теме занятия;<br>Интерактив — учебная дискуссия по теме занятия;<br>Практическое задание — дискуссия по наиболее актуальным темам, выделенным преподавателем. |

|                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 2.<br>Понятие и концепции бизнес-моделей. Бизнес-модели в электроэнергетике.                   | <p>1. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели.</p> <p>2. Основные элементы бизнес-модели. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей.</p> <p>3. Виды и субъекты энергетического бизнеса. Особенности построения бизнес-моделей в электроэнергетике.</p> <p>4. Особенности российской модели рынка электроэнергетики.</p> <p>Рекомендуемые источники: Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Доклады с представлением результатов в виде презентации;<br>Решение ситуационных задач.                                                                                                              |
| Тема 3. Инновации и построение бизнес – моделей                                                     | <p>1. Классификация различных стратегий обеспечения стратегической конкурентоспособности Раменского-Фризевинкеля в координатах «инновационность – адаптивность» и «массовый рынок – нишевый рынок».</p> <p>2. Определение стартапа С. Бланка.</p> <p>3. Стратегия «голубого океана». Инновация ценности как инструмент инновации бизнес-модели на основе дифференциации. Примеры инновации ценности в стратегиях современных корпораций.</p> <p>4. Совершенствование бизнес-модели. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности энергетических компаний.</p> <p>5. Модификации блоков бизнес-модели энергетических компаний.</p> <p>Рекомендуемые источники: Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p> | Выборочный опрос студентов по теме занятия. Интерактив — учебная дискуссия по теме занятия. Практическое задание — дискуссия по наиболее актуальным темам, выделенным преподавателем; Решение кейсов |
| Тема 4.<br>Формирование ценности и трансформация бизнес – моделей в условиях цифровизации экономики | <p>1 Социальная коммерция;</p> <p>2 «Интернет вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata);</p> <p>3 Структура Интернет-рынка и основные бизнес модели;</p> <p>4 Основные направления Интернет-торговли и уровень их развития в России;</p> <p>5 Электронная коммерция. B2C (бизнес-клиенту); B2B (бизнес-бизнесу); B2G (бизнесгосударству); C2C (клиент-клиенту);</p> <p>6 Интернет-аукционы. Электронные платежные площадки.</p> <p>Рекомендуемые источники: Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>                                                                                                                                            | Доклады с представлением результатов в виде презентации;<br>Решение кейсов;<br>Тестирование.                                                                                                         |
| Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.                                                  | <p>1 Нововведения и стратегические решения крупнейших компаний;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Выборочный опрос студентов по теме занятия;                                                                                                                                                          |

|                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                           | <p>2 Альтернативные источники энергии;<br/> 3 Распределенная генерация;<br/> 4 Современные энергосберегающие технологии: классификация и характеристики;<br/> 5 Общие технические требования к обеспечению надежности и качества электроснабжения в интеллектуальных системах электроснабжения;<br/> 6 Влияние инноваций на эффективность энергетического производств.<br/> 7 Информационных технологии, позволяющие моделировать, внедрять и анализировать бизнес-процессы.<br/> 8 Системы класса BPM. BPMN - нотация моделирования бизнес-процессов в BPM-системах. Категории элементов нотации BPMN.</p> <p>Рекомендуемые источники Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p> | Решение кейсов.                                                                                                                                     |
| Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электро-энергетике. Содержание энергетического маркетинга. | <p>1 Концепция интеллектуальных систем в энергетике. Концепция Smart Grid в системах электроснабжения;<br/> 2 Риски, связанные с инновационной деятельностью энергетических компаний, и их минимизация; 3 Социальная ответственность. Баланс интересов как основа эффективного производства; 4 Интеграционные процессы в энергетическом бизнесе; 5 Содержание энергетического маркетинга. Маркетинг в различных видах энергетического бизнеса.<br/> Рекомендуемые Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>                                                                                                                                                                      | Доклады с представлением результатов в виде презентации; Зачётное занятие: ответ на теоретический вопрос и решение практико-ориентированной задачи. |

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### 6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

К внеаудиторным формам самостоятельной работы студентов относятся:

- подготовка к семинарскому занятию;
- подготовка к решению и проверке задач;
- подготовка контрольной работы;
- подготовка к зачету.

На семинарских занятиях все студенты должны принимать активное участие в обсуждении изучаемых вопросов и уметь демонстрировать знание практического материала. При выступлении, студентам необходимо аргументировано излагать свою позицию, подкреплять ее конкретными данными,

уметь обобщать, аргументировать и систематизировать статистические данные.

На семинарских занятиях преподаватель проверяет выполнение самостоятельных заданий и качество усвоения знаний.

Таблица 5 – Темы дисциплины, изучаемые вопросы и формы внеаудиторной самостоятельной работы

| Наименование тем (разделов) дисциплины                                                | Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Формы внеаудиторной самостоятельной работы                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тема 1.<br>Потребительская ценность и стоимость. Построение ценности для потребителя. | 1 Создание и трансляция ценности для потребителя. Влияние адаптивности на ценность;<br>2 Модель цепочки приращения стоимости (Value Chain);<br>3 Приращение технологической стоимости;<br>4 Ценность и стоимость: факторы роста. Приращение управленческой ценности;<br>5 Фактор построения ценностного предложения в деятельности ведущих компаний;<br>6 Модификации ценностного предложения.                                                         | - работа с конспектом лекции;<br>- работа с электронной библиотечной системой.                                                                                                      |
| Тема 2. Понятие и концепции бизнес-моделей. Бизнес-модели в электроэнергетике.        | 1 Г. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью;<br>2 Две группы блоков в структуре бизнес-модели. Отличие бизнес-модели компании от ее стратегии;<br>3 Базовые свойства потребления: социальное действие и процесс выбора;<br>4 Экономический подход к изучению потребления. Потребитель – рациональный максимизатор полезности;<br>5 Изменение представлений о природе рациональности (Г. Саймон, Х. Лейбенштайн, Д. Канеман). | - работа с конспектом лекции;<br>- работа с электронной библиотечной системой;<br>- подготовка докладов;<br>- подготовка презентации;<br>- подготовка к решению ситуационных задач. |
| Тема 3. Инновации и построение бизнес-моделей.                                        | 1 Определения эксплерентов, виолентов, патиентов и коммутантов. Радикальная инновация как основа стратегии эксплерентов;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | - работа с конспектом лекции;<br>- работа с электронной библиотечной системой;                                                                                                      |

|                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                  | <p>2 Этапы развития эксплорента и особенности их деятельности;</p> <p>3 Конкурирование «на острие»;</p> <p>4 Фактор инноваций в стратегиях виолентов;</p> <p>5 Объективные предпосылки противодействия радикальным инновациям в деятельности крупных компаний;</p> <p>6 Факторы сопротивления нововведениям со стороны корпоративных структур и инструменты их преодоления;</p> <p>7 Роль фактора видения;</p> <p>8 Определение пионера в инновации;</p> <p>9 Стратегия следования за лидером в инновации.</p>                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>- подготовка к решению кейсов.</p>                                                                                                                                                                                             |
| Тема 4. Формирование ценности и трансформация бизнес – моделей в условиях цифровизации экономики | <p>1 Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей;</p> <p>2 Повсеместный высокоскоростной беспроводной доступ в развитых странах, ультраконкурентные рынки мобильных операционных систем и устройств;</p> <p>3 Информационная прозрачность, изменение границ частной жизни, ставшая нормой открытость социальных связей и интересов (графов) людей.</p> <p>4 Релевантный (персонализированный) структурированный референтными личностями контент для пользователей.</p> <p>5 Современные исследования бизнес-моделей в Интернете. Основные типы по Майклу Раппа. Web 2.0 бизнес-модели.</p> <p>6 Новые теоретические модели и идеи на стыке анализа поведения потребителей и моделей бизнеса в Интернете.</p> | <p>- работа с конспектом лекции;</p> <p>- работа с электронной библиотечной системой;</p> <p>- подготовка доклада;</p> <p>- подготовка презентации;</p> <p>- подготовка к решению кейсов;</p> <p>- подготовка к тестированию.</p> |
| Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.                                               | <p>1 Передовые технологии передачи и преобразования электроэнергии;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>- работа с конспектом лекции;</p> <p>- работа с электронной библиотечной системой;</p>                                                                                                                                         |

|                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                          | <p>2 Усовершенствованные интерфейсы и методы поддержки принятия решений;</p> <p>3 Концепция интеллектуальных систем в энергетике;</p> <p>4 Интеллектуальные системы управления спросом у средних и мелких потребителей;</p> <p>5 Технологические комплексы интеллектуальных систем в генерации;</p> <p>6 Технологические комплексы интеллектуальных распределительных сетей;</p> <p>7 Требования к организации каналов связи.</p> | - подготовка к решению кейсов.                                                                                                                        |
| Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетического маркетинга. | <p>1 Математические подходы к решению вопросов построения SmartGrid (интеллектуальные системы);</p> <p>2 Интегрированные коммуникации, проблемы стандартизации при разработке;</p> <p>3 Информационная безопасность;</p> <p>4 Динамическое управление электросетями (Dynamic Grid Management);</p> <p>5 Концепция управления спросом на энергию;</p> <p>6 Программы управления электропотреблением.</p>                           | <p>- работа с конспектом лекции;</p> <p>- работа с электронной библиотечной системой;</p> <p>- подготовка докладов;</p> <p>- подготовка к зачету.</p> |

## 6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

### Примерные вопросы к контрольной работе

- 1 Фактор построения ценностного предложения (Value Proposition) в деятельности ведущих компаний.
- 2 Г. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью.
- 3 Формирование ценностного предложения (Value Proposition) исходя из потребительских предпочтений. Модификации ценностного предложения.
- 4 Основные элементы бизнес-модели. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей.
- 5 Две группы блоков в структуре бизнес-модели. Отличие бизнес-модели компании от ее стратегии.

6 Определения эксплерентов, виолентов, пациентов и коммутантов. Радикальная инновация как основа стратегии эксплерентов.

7 Влияние облачных вычислений и возникновения возможности работы с большими массивами данных (Bigdata) на трансформацию бизнес-моделей.

8 Основные бизнес-модели в Интернет-торговле: B2C (бизнес-клиенту); B2B (бизнес-бизнесу); B2G (бизнесгосударству); C2C (клиент-клиенту). Интернет-аукционы. Электронные платежные площадки.

9 Виды и субъекты энергетического бизнеса. Особенности построения бизнес-моделей в электроэнергетике.

10 Особенности российской модели рынка электроэнергетики.

11 Концепция Smart Grid в системах электроснабжения.

12 Основные аспекты модернизации и развития электроэнергетики в России и за рубежом.

### **Примерная тематика докладов**

1 Преимущества и быстрое распространение мобильного Интернета и связанных с его развитием бизнес-моделей.

2 Влияние «Интернета вещей» на трансформацию бизнес-моделей.

3 Информационная прозрачность, изменение границ частной жизни, ставшая нормой открытость социальных связей. Релевантный (персонализированный) структурированный референтными личностями контент для пользователей.

4 Год «миллениалов», Y (игрек), первое поколение DigitalNatives, чья социализация прошла в цифровой среде и чьи потребительские практики формировались в условиях распространения Интернета и мобильных коммуникаций.

5 Современные исследования бизнес-моделей в Интернете. Основные типы по М. Раппа. Web 2.0 бизнес-модели. Новые теоретические модели и идеи на стыке анализа поведения потребителей и моделей бизнеса в Интернете.

6 Инновация ценности как инструмент инновации бизнес-модели на основе дифференциации. Примеры инновации ценности в стратегиях современных корпораций.

7 Исследования состояния рынков электронной коммерции разных стран мира и тенденциях их развития; поведении потребителей, их привычках и процессах принятия решений о покупке

8 Организационно-экономические, общественно-политические и технологические условия внедрения концепции Smart Grid.

9 Анализ основных направлений и методов разработки компонентов и технологий Smart Grid.

10 Анализ зарубежного опыта использования основных технологий и компонентов Smart Grid и возможности его реализации в России.

### **Модели и примерные варианты тестовых заданий**

1. Подумайте, какое из определений бизнес-модели представляется вам наиболее верным:

а) Бизнес-модель — это метод ведения бизнеса, с помощью которого организация обеспечивает принесение прибыли. Бизнес-модель разъясняет, как организация зарабатывает деньги.

б) Бизнес-модель — это структура бизнес процессов и связей между ними, которые используются для планирования, контроля и коррекции деятельности организации.

с) Бизнес-модель — это логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха организации.

д) Бизнес-модель — это способ, которым организация создает ценность для потребителей и получает от этого прибыль.

2. Ценностное предложение (Value Proposition) — это:

а) Денежное выражение стоимости единицы товара или услуги;

б) Ясное изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта или услуги;

с) Понятие, относящееся к материальным особенностям товара или услуги, который может удовлетворить некоторые человеческие потребности, желания или необходимость, или который может быть с пользой применен.

3. Цепочка ценности (англ. Value chain) — это:

а) инструмент стратегического анализа, направленный на подробное изучение деятельности организации с целью стратегического планирования;

б) способ выявления источников конкурентного преимущества с помощью анализа отдельных видов деятельности компании;

с) Конкурентное преимущество компании возникает как результат выполнения этих стратегических видов деятельности лучше конкурентов.

4. Идея цепочки ценности была предложена:

а) Абрахамом Маслоу в книге «Мотивация и личность»;

б) Кимом Чаном и Рене Моборн в книге «Стратегия голубого океана»;

с) Майклом Портером в книге «Конкурентное преимущество».

5. Модель развития потребителей (Customer Development) С. Бланка включает следующие этапы (отметить один лишний этап):

а) выявление потребителей;

б) верификация потребителей;

с) создание клиентской базы;

д) расширение клиентской базы;

е) выстраивание компании.

6. Авторы книги «Стратегия голубого океана» Ким Чан и Рене Моборн выделяют пять основных идей (отметить две лишние идеи, не соответствующие концепции авторов):

а) Не следует ставить конкуренцию во главу угла — в основе стратегии ложится ориентация на клиента и задачей ставится повышение ценности товаров и услуг для покупателей;

б) Структура отрасли неизменна, и поэтому под неё подстраивается стратегия; нельзя выйти за границы рынка; стратегия голубого океана базируется на неизменности действий и взглядов игроков;

с) Стратегическую креативность можно использовать постоянно — исследования авторов показывают, что нет ничего загадочного в стратегической креативности, и предлагают свои действия и подходы для упорядочивания создания голубых океанов;

д) Реализацию стратегии можно встроить в процесс её создания — в большинстве компаний создание и реализацию стратегии принято разделять; авторы говорят о необходимости их объединения, так как иначе это приводит к медленной и неуверенной реализации и механическому поддержанию всех процессов;

е) Необходимо ориентироваться на соперников и реакция на их шаги; уходящие в голубые океаны компании заботятся о конкуренции.

7. Укажите два недостающих компонента шаблона бизнес-модели А. Остервальдера:

- а) Ключевые виды деятельности;
- б) Ключевые ресурсы;
- с) Потребительские сегменты;
- д) Ценностные предложения;
- е) Каналы сбыта;
- ф) Взаимоотношения с клиентами;
- г) Потоки поступления доходов;
- h) .....
- i) .....

8. На примере малой предпринимательской фирмы обозначьте всех поставщиков и партнеров, с которыми сотрудничаете. Постарайтесь ответить: на следующие вопросы:

- Кто ваши важнейшие партнеры?
- Кто ваши важнейшие поставщики?
- Какие важнейшие ресурсы вы получаете от поставщиков и партнеров?
- Какой значимой деятельностью занимаются партнеры и поставщики?

9. На примере малой предпринимательской фирмы обозначьте значимые расходы, без которых невозможно обойтись в рамках существующей бизнес-модели. Постарайтесь ответить на следующие вопросы:

- Какие расходы невозможно исключить в рамках вашей бизнес-модели?
- Какие основные ресурсы являются самыми дорогостоящими?
- Какие важнейшие виды деятельности являются самыми дорогостоящими?

10. Организации, реализующие стратегию, заключающуюся в узкой специализации и выпуске ограниченного количества продукции высокого качества, имеющей высокую цену, обычно называют:

- а) Коммутантами;
- б) Эксплерентами;
- с) Пациентами;
- д) Виолентами.

11. Организации, ориентированные на массовый выпуск продукции с реализацией стратегии снижения издержек производства, обычно называют:

- a) Пациентами;
- b) Виолентами;
- c) Эксплерентами;
- d) Коммутантами.

12. Расскажите о парадигме современного инновационного менеджмента «Открытые инновации» и назовите ее автора.

### **Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости**

Критерии балльной оценки различных форм текущего контроля успеваемости содержатся в соответствующих методических рекомендациях кафедры

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом оценки работы в семестре (написание письменных работ, аудиторных самостоятельных работ и домашних заданий, решение задач и участие в обсуждениях на практических занятиях и др.), оценки итоговых знаний (по результатам экзамена) и в соответствии с критериями Финансового университета реализуется следующим образом:

| №п/п | Вид отчетности    | Баллы      |
|------|-------------------|------------|
| 1.   | Работа в семестре | 40         |
| 2.   | Зачет             | 60         |
|      | <b>Итого:</b>     | <b>100</b> |

Таблица 6 - Формы текущего контроля успеваемости и их балльная оценка

| Критерий оценки                                 | Баллы | Методика оценки                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Посещение аудиторных занятий                    | 7     | Математический расчет<br>$Оц = 7 \times Пз : Кз$<br>Где Оц – сумма баллов; Кз – количество аудиторных занятий по дисциплине; Пз – количество занятий, посещенных студентом |
| Активность при проведении аудиторных занятий    | 18    | Доклад, презентация – 10 баллов.<br>Участие в обсуждении – 2 балла.<br>Выполнение кейсов – 2 балла.<br>Выполнение практических заданий – 4 баллов                          |
| Активность при проведении вне-аудиторной работы | 5     | Подготовка материалов и выступление на студенческих научных конференциях, в печатных изданиях, в том числе и Университета - 5 баллов                                       |

|                                                                |    |                                          |
|----------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------|
| Самостоятельная работа студента под руководством преподавателя | 10 | Выполнение письменной работы – 10 баллов |
|----------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------|

С целью стимулирования систематической подготовки студентов к практическим и семинарским занятиям по дисциплине в течение семестра вводится комплексный подход к оценке, получаемой студентами по итогам изучения дисциплины. На основании положения о системе оценки знаний студентов в Финансовом университете действует 100-балльная система оценки знаний. Это означает, что оценка, получаемая на зачете, состоит из двух частей: текущего контроля студентов в семестре — максимальная оценка 40 баллов и результатов промежуточной аттестации — максимальная оценка 60 баллов.

Текущий контроль осуществляется в ходе учебного процесса и консультирования студентов, по результатам выполнения самостоятельных работ. Основными формами текущего контроля знаний являются:

- решение тестов, ситуационных задач и их обсуждение с точки зрения умения формулировать выводы, вносить рекомендации и принимать адекватные управленческие решения;
- выполнение контрольных заданий и обсуждение результатов.

Вторая составляющая оценивает ответ на зачете и не может превышать 60 баллов.

40 баллов, полученные студентом в течение семестра, должны означать самую высокую характеристику его работы. Такой балл получают студенты, которые на практических занятиях систематически показывают высокие результаты при опросах, проявляют активность при обсуждении изучаемых проблем, в полном объеме выполняют учебную программу, не имеют пропусков.

Максимальная оценка ответа на зачете оценивается в 60 баллов. Каждый вопрос в билете имеет свою долю в общей оценке в зависимости от сложности.

Балльная система аттестации:

- студент, получивший от 50 до 100 баллов, считается аттестованным, получивший от 0 до 49 баллов - не аттестованным;
- студент, получивший от 50 до 69 баллов, считается аттестованным на «удовлетворительно»;
- студент, получивший от 70 до 85 баллов, считается аттестованным на «хорошо»;
- студент, получивший от 86 до 100 баллов, считается аттестованным на «отлично».

Таким образом, если студент по итогам работы в семестре набирает 21 балл, а по итогам зачета — 60 баллов, то общая сумма 81 балл соответствует окончательной оценке 4 «хорошо».

Если студент подошел к зачету с оценкой 0 баллов, то при безупречном качестве ответов на теоретические вопросы он может получить итоговую оценку по данной дисциплине только 60 баллов.

О данном подходе к оценке знаний студентов преподаватель информирует студентов на первом семинарском (практическом) занятии. На последнем семинарском занятии студентам сообщается оценка, которую они получают по итогам работы в семестре.

Студенты могут улучшить свою оценку по итогам работы в семестре за счет отработки пропущенных занятий или полученных неудовлетворительных оценок на семинарах. Вместе с тем все отработки могут быть осуществлены в консультационные дни в период не более двух консультаций с момента получения оценки «неудовлетворительно» или пропуска занятий. Только в случае болезни студент может отрабатывать пропуски в более поздние сроки.

Отработка пропусков, имевших место по причине работы студентов во время занятий, не допускается.

## **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

### **7.1 Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы**

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины, содержится в разделе 2 «Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине».

### **7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний**

#### **Примерные вопросы для подготовки к зачету**

1. Понятие потребительской ценности. Подходы к формированию потребительской ценности.
2. Модель цепочки приращения стоимости (Value Chain).
3. Ценностное предложение (Value Proposition) Факторы, формирующие ценностное предложение. Создание и трансляция ценности для потребителя.
4. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели.
5. Канва построения ценностного предложения А. Остервальдера.
6. Понятие бизнес-модели и эволюция концепции бизнес-модели. Г. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью.
7. Подходы к классификации и построению бизнес-моделей. Отличие бизнес-модели компании от ее стратегии.
8. Классификация различных стратегий обеспечения стратегической конкурентоспособности Раменского-Фризевинкеля в координатах «инновационность – адаптивность» и «массовый рынок – нишевый рынок».
9. Определения эксплерентов, виолентов, пациентов и коммутантов. Ра-

дикальная инновация как основа стратегии эксплерентов. Этапы развития эксплорента и особенности их деятельности. Конкурирование «на острие». Фактор инноваций в стратегиях виолентов.

10. Объективные предпосылки противодействия радикальным инновациям в деятельности крупных компаний. Факторы сопротивления нововведениям со стороны корпоративных структур и инструменты их преодоления.

11. Определение пионера в инновации. Стратегия следования за лидером в инновации.

12. Инновация ценности как инструмент инновации бизнес-модели на основе дифференциации. Примеры инновации ценности в стратегиях современных корпораций.

13. Совершенствование бизнес-модели. Фактор инновации бизнес-модели в деятельности энергетических компаний.

14. Модификации блоков бизнес-модели энергетических компаний.

15. Определение стартапа С. Бланка.

16. Стратегия «голубого океана».

17. Структура интернет-рынка и основные бизнес модели. Электронная коммерция. Основные направления Интернет-торговли и уровень их развития в России.

18. Анализ потребления энергоресурсов в мире и проблемы современной энергетики. Перспективы и направления развития электроэнергетики в России и мире.

19. Виды и субъекты энергетического бизнеса. Особенности построения бизнес-моделей в электроэнергетике.

20. Особенности инноваций в электроэнергетике. Влияние инноваций на эффективность энергетического производств.

21. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Риски, связанные с инновационной деятельностью энергетических компаний, и их минимизация.

22. Содержание энергетического маркетинга. Маркетинг в различных видах энергетического бизнеса.

23. Прогрессивные энергетические технологии. Передовые технологии передачи и преобразования электроэнергии.

24. Концепция интеллектуальных систем в энергетике. Концепция Smart Grid в системах электроснабжения.

25. Социальная ответственность. Баланс интересов как основа эффективного производства.

26. Управление надежностью в новых условиях. Принципы надежного электроснабжения.

27. Технологические комплексы интеллектуальных систем в генерации. Технологические комплексы интеллектуальных распределительных сетей. Требования к организации каналов связи.

28. Концепция управления спросом на энергию. Программы управления электропотреблением.

## Пример билета для зачета

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
(Ярославский филиал Финуниверситета)**

Кафедра «Экономика и финансы»  
 Дисциплина «Современные бизнес-модели»  
 Филиал Ярославский Форма обучения заочная  
 Модуль 5 Направление 40.04.01 «Юриспруденция»  
 Направленность программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти»

### БИЛЕТ ДЛЯ ЗАЧЕТА № 1

| №<br>п/п | Вопросы билета                   | Максимальный<br>балл |
|----------|----------------------------------|----------------------|
| 1.       | Теоретический вопрос             | 15 баллов            |
| 2.       | Теоретический вопрос             | 15 баллов            |
| 3.       | Практико-ориентированное задание | 30 баллов            |

Подготовил

\_\_\_\_\_  
(ФИО преподавателя)

Утверждаю:

Заведующий кафедрой  
«Экономика и финансы»

Сироткин С.А.

Дата \_\_\_\_ 20\_\_ г.

Таблица 7 - Примеры оценочных средств для проверки компетенций

| Компетенция                                                                                                                                          | Типовые задания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-2<br>Способность к дальнейшему профессиональному росту, необходимому в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономики | <p><b>1.Объективно оценивает свои возможности и совершенствует свои знания и навыки в соответствии с требованиями профессионального сообщества.</b></p> <p><b>Задание 1.</b><br/>Проанализируйте имеющиеся средства моделирования, проектирования, внедрения, анализа и непрерывного совершенствования бизнес-процессов в организации.</p> <p><b>Задание 2.</b><br/>Опишите BPMN - нотацию моделирования бизнес-процессов в BPM-системах. Какой набор графических инструментов используется для представления сложной семантики бизнес-процесса? Считаете ли вы его интуитивно понятных для бизнес-пользователей?</p> <p><b>2.Демонстрирует знание тенденций развития правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов. компаниях</b></p> <p><b>Задание 1</b><br/>Деловая игра на тему: «Умная энергетика — Smart Grid» (2 часа)</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>На этапе подготовки занятия учебная группа разбивается на две команды, 3 студента будут составлять авторитетное жюри. В основе сценария игры лежит обсуждение следующего вопроса: Сегодня энергетическая отрасль России для себя наметила довольно перспективные направления развития, которые были продиктованы западным опытом внедрения и развития «умной энергетики» — Smart Grid. Однако, стоит выяснить немаловажный аспект, а именно, ответить на вопрос: пригодна ли Smart Grid концепция для российской энергетики или имеет смысл определить индивидуальную траекторию развития для отечественной энергетической отрасли?</p> <p><i>Ход игры:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Во время игры каждая команда садится отдельно. Затем каждая команда делает сообщение (8—10 минут) по существу стоящей перед ней задачи.</li> <li>2. Задача первой группы – дать условно положительный ответ на поставленный вопрос и обосновать его, задача второй группы – дать условно отрицательный ответ и обосновать его.</li> <li>3. Авторитетное жюри оценивает представленную аргументацию.</li> <li>4. Свободная дискуссия между командами и между отдельными студентами по установленной проблематике.</li> <li>5. Авторитетное жюри выставляет общие оценки, объявляет их и подводит итоги занятия.</li> </ol> <p><b>Задание 2</b></p> <p>Разработайте подход к анализу и оптимизации моделей бизнес-процессов в нотации BPMN, используемых системами класса BPM для представления организационных знаний, на примере существующей компании.</p> <p><b>3.Анализирует актуальную судебную практику для эффективного юридического сопровождения бизнеса в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономике</b></p> <p><b>Задание 1.</b></p> <p>Цель задания: выявить степень влияния инновационной технологии управления потреблением электроэнергии на бизнес-процессы электросетевой компании.</p> <p>Рассмотрите бизнес-процессы российской электросетевой компании. Представьте их в виде контекстной диаграммы нулевого уровня. Сначала нужно получить модель бизнес-процесса деятельности сетевой компании «Как есть», то есть в ситуации до внедрения инновационной технологии управления потреблением электроэнергии. Определите общую стоимость бизнес-процесса «Как есть». После внедрения инновационной технологии должна произойти реорганизация. После реорганизации определите общую стоимость бизнес-процесса «производство и услуги» «Как стало». Произведите сравнительный анализ.</p> <p><b>Задание 2.</b></p> <p>Проанализируйте внутреннюю среду произвольно выбранной организации по следующим срезам организации: кадровый (кадровый</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>потенциал), производственный (производственные мощности), финансовый (обеспеченность и эффективность использования финансовых ресурсов), маркетинговый, организационно-управленческий, инновационный.</p> <p>Задание 3.</p> <p>Проведите комплексный анализ внешней (PEST-анализ макросреды организации, ранжировать степень влияния факторов) и внутренней среды организации (охарактеризовать микроокружение организации по модели пяти сил М. Портера).</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **7.3. Соответствующие приказы, распоряжения ректората о контроле уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций студентов**

Приказ от 23.03.2017 №0557/о «Об утверждении Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете» и локальные акты филиала по данному вопросу, размещенные по ссылке: <http://www.fa.ru/fil/yaroslavl/about/base/Pages/oup.aspx>

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

#### **Нормативные акты:**

Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике». (последняя редакция)

#### **Основная литература:**

1. Горфинкель, В. Я. Инновационный менеджмент : учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 380 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1247039>

2. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III; пер. с 9-го англ.изд. - Москва: ИНФРА-М, IRWIN, 2000. - 412 с. - (Университетский учебник). - URL: <http://znanium.com/catalog/product/453177>

3. Басовский, Л. Е. Современный стратегический анализ : учебник / Л. Е. Басовский. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 256 с. - (Высшее образование: Магистратура- Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1002356>

4. Ивашкевич, В. Б. Стратегический контроллинг: Учебное пособие / Ивашкевич В. Б. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 216 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/959939>

#### **Дополнительная литература:**

5. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. - Москва: Вузовский учебник, 2011, 2013, 2014. - 381 с. - То же [Электронный ресурс]. - 2018. - Магистратура. - Режим доступа: <http://www.fa.ru/fil/yaroslavl/about/base/Pages/oup.aspx>

[//znanium.com/catalog/product/972441](http://znanium.com/catalog/product/972441).

6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. - Москва: Вильямс, 2012, 2013. - 928 с.

7. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации [Электронный ресурс] : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд Пер. с 9-го англ. изд. - Москва: ИНФРА-М, IRWIN, 2000. - 412 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/453177>.

8. Казанцев, А.К. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учебник / под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2002. – 521 с.

9. Фролов Ю. В. Стратегический менеджмент. Формирование стратегии и проектирование бизнес-процессов [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / Ю. В. Фролов, Р. В. Серышев. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 154 с. - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/strategicheskiiy-menedzhment-formirovanie-strategii-i-proektirovanie-biznes-processov-437776>

10. Казакова Н. А. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс]: учебник и практикум для магистратуры / Н.А. Казакова. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 386 с. - Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/sovremennyy-strategicheskiiy-analiz-432907>

11. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора: Пер. с англ. / А. Остервальдер, И. Пинье. - Москва: Альпина Паблишер, 2012, 2016. - 288 с. - То же [Электронный ресурс]. - 2016. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/916078>

12. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 616 с.

13. Грабчак, Е.П. Цифровая трансформация электроэнергетики : монография / Грабчак Е.П. — Москва : Русайнс, 2020. — 338 с. — ISBN 978-5-4365-3063-5. — URL: <https://book.ru/book/935072>. — Текст : электронный.

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

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) <http://elib.fa.ru/>

2. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>

3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ОНЛАЙН» <http://biblioclub.ru/>

4. Электронно-библиотечная система Znanium <http://www.znanium.com>

5. Электронно-библиотечная система издательства «ЮРАЙТ» <https://www.biblio-online.ru/>

6. Деловая онлайн-библиотека Alpina Digital <http://lib.alpinadigital.ru/>

7. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <http://elibrary.ru>

8. Электронная библиотека <http://grebennikon.ru>  
 9. Национальная электронная библиотека <http://нэб.рф/>  
 10. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <https://dvs.rsl.ru/>

## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

| Наименование методических материалов для обучающихся                                                                                                                                                                                                       | Год утверждения | Местонахождение материала (ссылка на сайт филиала)                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сироткин С.А. Методические рекомендации по выполнению эссе по дисциплине «Современные бизнес-модели» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция»                                                                         | 2024            | <a href="https://cloud.mail.ru/public/7Wk4/4cYeHjVof">https://cloud.mail.ru/public/7Wk4/4cYeHjVof</a> |
| Приказ Финуниверситета от 14.05.2021 г. № 1040/о «Об утверждении методических рекомендаций по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры Финансовом университете» | 2024            | <a href="#">Приказ № 1040_о от 11.05.2021.PDF (fa.ru)</a>                                             |

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем**

### ***11.1. Комплект лицензионного программного обеспечения:***

1. Windows, Microsoft Office.
2. Антивирус

### ***11.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:***

Таблица 8 – Используемые профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

| №п/п | Название рекомендуемых технических и компьютерных средств обучения | Наименование разделов и тем |
|------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 1    | Правовая база данных «КонсультантПлюс»                             | Темы 1-6                    |

### ***11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации: не предусмотрены.***

### ***11.4. Доступ к электронно-библиотечным системам:***

При освоении дисциплины каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде Финансового университета. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории филиала, так и вне ее.

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

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой магистратуры.

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

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья. При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки России (утверждены 08.04.2014 № АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

– в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);

- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.