


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

Департамент менеджмента

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по развитию  
образовательных программ

 Е.А. Каменева  
«26» февраля 2020 г.

Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М.

**СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

**Рабочая программа дисциплины**

для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
40.04.01 «Юриспруденция», направленность  
программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти»

*Рекомендовано Ученым советом Факультета менеджмента  
и Факультета международного туризма, спорта и гостиничного бизнеса  
(протокол № 48 от 18.02.2020 г.)*

*Одобрено Советом учебно-научного Департамента менеджмента  
(протокол № 15 от 11.02.2020 г.)*

Москва 2020

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

Департамент менеджмента

Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М.

**СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

**Рабочая программа дисциплины**  
для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
40.04.01 «Юриспруденция», направленность  
программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти»

Москва 2020

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

Департамент менеджмента

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по развитию  
образовательных программ

\_\_\_\_\_ Е.А. Каменева  
«26» февраля 2020 г.

Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М.

**СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ**

**Рабочая программа дисциплины**  
для студентов, обучающихся по направлению подготовки  
40.04.01 «Юриспруденция», направленность  
программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти»

*Рекомендовано Ученым советом Факультета менеджмента  
и Факультета международного туризма, спорта и гостиничного бизнеса  
(протокол № 48 от 18.02.2020 г.)*

*Одобрено Советом учебно-научного Департамента менеджмента  
(протокол № 15 от 11.02.2020 г.)*

Москва 2020

УДК 346.26(073)  
ББК 74.58  
Т-65

**Рецензент:** д.э.н., профессор Попадюк Т.Г.

Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М.

Рабочая программа дисциплины «Современные бизнес-модели» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 40.04.01 «Юриспруденция», направленность программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти». — М.: Финансовый университет, Департамент менеджмента, 2020. — 37с.

Рабочая программа учебной дисциплины содержит требования к результатам освоения дисциплины, программу, тематику практических и семинарских занятий и указания по их проведению, формы самостоятельной работы, систему оценивания и учебно-методическое обеспечение дисциплины.

Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М.  
**Современные бизнес-модели**

Компьютерный набор, верстка: Трачук А.В.,  
Линдер Н.В., Погосян А.М.  
Формат 60х90/16. Гарнитура *Times New Roman*  
Усл. п.л. \_\_. Изд. № \_\_\_\_\_. Тираж экз. \_\_ Заказ № \_\_

© Трачук А.В., Линдер Н.В., Погосян А.М., 2020  
© Финансовый университет, 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Наименование дисциплины	5
2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине	5
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся	6
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий	6
5.1. Содержание дисциплины	6
5.2. Учебно-тематический план	10
5.3. Содержание семинаров, практических занятий	11
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	14
6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы	14
6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю	17
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	22
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	26
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	28
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	29
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем	32
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	32

**1. Наименование дисциплины:** «Современные бизнес-модели».

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

*Для направления подготовки 40.04.01 «Юриспруденция», направленность программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти»*

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Индикаторы достижения компетенции<sup>1</sup></b>	<b>Результаты обучения (владения<sup>2</sup>, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции</b>
<b>ДКН-2</b>	<b>Способность к дальнейшему профессиональному росту, необходимом у в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономики</b>	<p>1.Объективно оценивает свои возможности и совершенствует свои знания и навыки в соответствии с требованиями профессионального сообщества.</p> <p>2.Демонстрирует знание тенденций развития правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов.</p> <p>3.Анализирует актуальную судебную практику для эффективного юридического сопровождения бизнеса в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономике</p>	<p><b>Знать:</b> теоретические основы национальной экономики</p> <p><b>Уметь:</b> оценивать свои возможности и совершенствовать свои знания и навыки в соответствии с требованиями профессионального сообщества</p> <p><b>Знать:</b> основные тенденций развития правового регулирования</p> <p><b>Уметь:</b> применять в деятельности знания тенденций развития правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов и контрольно-надзорных органов</p> <p><b>Знать:</b> судебную практику для эффективного юридического сопровождения бизнеса</p> <p><b>Уметь:</b> использовать знания юридического сопровождения бизнеса в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономике</p>

<sup>1</sup>Заполняется при реализации актуализированных ОС ВО ФУ и ФГОС ВО3++

<sup>2</sup> Владения формулируются только при реализации ОС ВО ФУ первого поколения и ФГОС ВО 3+

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Современные бизнес - модели» является дисциплиной по выбору для направления подготовки 40.04.01 «Юриспруденция», направленность программы магистратуры «Юрист для частного бизнеса и власти».

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

Очная/заочная форма обучения

Таблица 2

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з.е и часах)	Модуль 5 (в часах)
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>3 з.е. / 108</b>	<b>108</b>
<b>Контактная работа — Аудиторные занятия</b>	<b>32/16</b>	<b>32/16</b>
<i>Лекции</i>	8/4	8/4
<i>Семинары, практические занятия</i>	24/12	24/12
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>76/92</b>	<b>76/92</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. Определение



стартапа С. Бланка. Этапы развития эксплорента 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.

Информационных 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 производств.

### **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.

Очная/заочная форма обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Трудоемкость в часах						Формы текущего контроля успеваемости
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа	
			Общая	Лекции	Практи- ческ ие и семинарские заняти я	В т.ч. занятия в интерак- тивных формах		
1.	Тема 1. Потребительская ценность и стоимость. Построение ценности для потребителя.	22	8/4	2/1	6/3	2/1	14/ 18	Устные ответы, групповая дискуссия
2.	Тема 2. Понятие и концепции бизнес- моделей. Бизнес- модели в электроэнергетике.	17	5/3	1/1	4/2	2/1	12/ 14	Доклады, решение ситуацион- ной задачи

3.	Тема 3. Инновации и построение бизнес-моделей.	19	5/3	1/1	4/2	2/1	14/16	Устные ответы, решение кейсов, групповая дискуссия
4.	Тема 4. Формирование ценности и трансформация бизнес-моделей в условиях цифровизации экономики	13	3/1	1/-	2/1	2/1	10/12	Доклады, решение кейсов, тестирование
5.	Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.	20	6/3	2/1	4/2	3/1	14/17	Устные ответы, решение кейсов
6.	Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетического маркетинга.	17	5/2	1/-	4/2	3/1	12/15	Доклады; Зачетное занятие
	В целом по дисциплине	108	32/16	8/4	24/12	14/6	76/92	Согласно учебному плану: Контрольная работа
-	Итого в %					44/38		

### 5.3. Содержание практических, семинарских занятий.

Таблица 4

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	1 Понятие потребительской ценности. Подходы к формированию потребительской ценности;	Фронтальный опрос студентов по теме занятия;

стоимость. Построение ценности для потребителя.	<p>2 Сущность ценностного предложения (Value Proposition);</p> <p>3 Факторы, формирующие ценностное предложение;</p> <p>4 Канва построения ценностного предложения А. Остервальдера;</p> <p>5 Формирование ценностного предложения исходя из потребительских предпочтений.</p> <p>Рекомендуемые источники: Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>	<p>Интерактив —</p> <p>учебная</p> <p>дискуссия по</p> <p>теме занятия;</p> <p>Практическое задание —</p> <p>дискуссия по</p> <p>наиболее актуальным темам, выделенным преподавателем.</p>
Тема 2. 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>	<p>Доклады с</p> <p>представлением</p> <p>результатов в</p> <p>виде презентации;</p> <p>Решение</p> <p>ситуационных</p> <p>задач.</p>
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 Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>	<p>Выборочный</p> <p>опрос студентов</p> <p>по теме занятия.</p> <p>Интерактив —</p> <p>учебная</p> <p>дискуссия по</p> <p>теме занятия.</p> <p>Практическое задание —</p> <p>дискуссия по</p> <p>наиболее актуальным темам, выделенным преподавателем;</p> <p>Решение кейсов.</p>

<p>Тема 4. Формирование ценности и трансформация бизнес – моделей в условиях цифровизации экономики</p>	<p>1 Социальная коммерция; 2 «Интернет вещей», облачные вычисления, электронная коммерция и работа с большими массивами данных (Bigdata); 3 Структура Интернет-рынка и основные бизнес модели; 4 Основные направления Интернет-торговли и уровень их развития в России; 5 Электронная коммерция. B2C (бизнес-клиенту); B2B (бизнес-бизнесу); B2G (бизнесгосударству); C2C (клиент-клиенту); 6 Интернет-аукционы. Электронные платежные площадки.  Рекомендуемые источники: Раздел Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>	<p>Доклады с представлением результатов в виде презентации; Решение кейсов; Тестирование.</p>
<p>Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.</p>	<p>1 Нововведения и стратегические решения крупнейших компаний; 2 Альтернативные источники энергии; 3 Распределенная генерация; 4 Современные энергосберегающие технологии: классификация и характеристики; 5 Общие технические требования к обеспечению надежности и качества электроснабжения в интеллектуальных системах электроснабжения; 6 Влияние инноваций на эффективность энергетического производств. 7 Информационных технологии, позволяющие моделировать, внедрять и анализировать бизнес-процессы. 8 Системы класса BPM. BPMN - нотация моделирования бизнес-процессов в BPM-системах. Категории элементов нотации BPMN.  Рекомендуемые источники Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)</p>	<p>Выборочный опрос студентов по теме занятия; Решение кейсов.</p>
<p>Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответствен-</p>	<p>1 Концепция интеллектуальных систем в энергетике. Концепция Smart Grid в системах электроснабжения; 2 Риски, связанные с инновационной деятельностью энергетических компаний,</p>	<p>Доклады с представлением результатов в виде презентации;</p>

ность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетического маркетинга.	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.  Рекомендуемые Раздел 8.1.(1); 8.2.(1-4); 8.3 (5-16), 9 (1-10)	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.

Таблица 5

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Потребительская ценность и стоимость. Построение ценности для потребителя.	1 Создание и трансляция ценности для потребителя. Влияние адаптивности на ценность; 2 Модель цепочки приращения стоимости (Value Chain); 3 Приращение технологической стоимости; 4 Ценность и стоимость: факторы роста. Приращение управленческой ценности; 5 Фактор построения ценностного предложения в деятельности ведущих компаний; 6 Модификации ценностного предложения.	- работа с конспектом лекции; - работа с электронной библиотечной системой.
Тема 2. Понятие и концепции бизнес-моделей.	1 Г. Чесборо о связи между бизнес-моделью и потребительской ценностью; 2 Две группы блоков в структуре бизнес-модели. Отличие бизнес-	- работа с конспектом лекции; - работа с электронной

Бизнес-модели в электроэнергетике.	<p>модели компании от ее стратегии;</p> <p>3 Базовые свойства потребления: социальное действие и процесс выбора;</p> <p>4 Экономический подход к изучению потребления. Потребитель – рациональный максимизатор полезности;</p> <p>5 Изменение представлений о природе рациональности (Г. Саймон, Х. Лейбенштайн, Д. Канеман).</p>	<p>библиотечной системой;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка докладов;</li> <li>- подготовка презентации;</li> <li>- подготовка к решению ситуационных задач.</li> </ul>
Тема 3. Инновации и построение бизнес-моделей.	<p>1 Определения эксплерентов, виолентов, патиентов и коммутантов. Радикальная инновация как основа стратегии эксплерентов;</p> <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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с конспектом лекции;</li> <li>- работа с электронной библиотечной системой;</li> <li>- подготовка к решению кейсов.</li> </ul>
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,</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с конспектом лекции;</li> <li>- работа с электронной библиотечной системой;</li> <li>- подготовка доклада;</li> <li>- подготовка презентации;</li> </ul>



	<p>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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка к решению кейсов;</li> <li>- подготовка к тестированию.</li> </ul>
Тема 5. Особенности инноваций в электроэнергетике.	<p>1 Передовые технологии передачи и преобразования электроэнергии;</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с конспектом лекции;</li> <li>- работа с электронной библиотечной системой;</li> <li>- подготовка к решению кейсов.</li> </ul>
Тема 6. Концепция SmartGrid. Риски и ответственность бизнеса в электроэнергетике. Содержание энергетическог	<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- работа с конспектом лекции;</li> <li>- работа с электронной библиотечной системой;</li> <li>- подготовка докладов;</li> <li>- подготовка к зачету.</li> </ul>

о маркетинга.	5 Концепция управления спросом на энергию; 6 Программы управления электропотреблением.	
---------------	---	--

## 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:**

- a) Бизнес-модель — это метод ведения бизнеса, с помощью которого организация обеспечивает принесение прибыли. Бизнес-модель разъясняет, как организация зарабатывает деньги.
- b) Бизнес-модель — это структура бизнес процессов и связей между ними, которые используются для планирования, контроля и коррекции деятельности организации.
- c) Бизнес-модель — это логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха организации.
- d) Бизнес-модель — это способ, которым организация создает ценность для потребителей и получает от этого прибыль.

**2. Ценностное предложение (Value Proposition) — это:**

- a) Денежное выражение стоимости единицы товара или услуги;
- b) Ясное изложение преимуществ, которые потребители получают при покупке продукта или услуги;
- c) 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:**

- a) инструмент стратегического анализа, направленный на подробное изучение деятельности организации с целью стратегического планирования;
- b) способ выявления источников конкурентного преимущества с помощью анализа отдельных видов деятельности компании;
- c) Конкурентное преимущество компании возникает как результат выполнения этих стратегических видов деятельности лучше конкурентов.

**4. Идея цепочки ценности была предложена:**

- a) Абрахамом Маслоу в книге «Мотивация и личность»;
- b) 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:**

- a) Ключевые виды деятельности;
- b) Ключевые ресурсы;
- c) Потребительские сегменты;
- d) Ценностные предложения;
- e) Каналы сбыта;
- f) Взаимоотношения с клиентами;
- g) 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:**

- a) Коммутантами;
- b) Эксплерентами;
- c) Пациентами;
- d) 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 содержатся в соответствующих методических рекомендациях департамента.*

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

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

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний:

<p><u>ДКН-2</u></p> <p>Способность к дальнейшему профессиональному росту, необходимому в условиях перехода к инновационным моделям бизнеса и национальной экономики</p>	<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></p> <p>Проанализируйте имеющиеся средства моделирования, проектирования, внедрения, анализа и непрерывного совершенствования бизнес-процессов в организации.</p> <p><b>Задание 2.</b></p> <p>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></p> <p>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:</p> <p>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>1. Задание 1.</b></p> <p>Цель задания: выявить степень влияния инновационной технологии управления потреблением электроэнергии на бизнес-процессы</p>
---	--



	<p>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».</p> <p>После внедрения инновационной технологии должна произойти реорганизация. После реорганизации определите общую стоимость бизнес-процесса «производство и услуги» «Как стало». Произведите сравнительный анализ.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 2.</b></p> <p>Проанализируйте внутреннюю среду произвольно выбранной организации по следующим срезам организации: кадровый (кадровый потенциал), производственный (производственные мощности), финансовый (обеспеченность и эффективность использования финансовых ресурсов), маркетинговый, организационно-управленческий, инновационный.</p> <p style="text-align: center;"><b>Задание 3.</b></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>
--	--

### 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. Радикальная 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.

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

### **8.1. Нормативные акты:**

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

### **8.2. Основная литература:**

1. 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://znanium.com/catalog/product/972441>.
2. 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.
3. 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>.

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

### **8.3 Дополнительная литература:**

5. 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/strategicheskiy-menedzhment-formirovanie-strategii-i-proektirovanie-biznes-processov-437776>

6. 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-strategicheskiy-analiz-432907>

7. 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>

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

9. 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> (дата обращения: 03.04.2020). — Текст : электронный.

10. Прахалад К.К., Венкат Рамасвами. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. / К.К. Прахалад, В. Рамасвами. – М.: Издательство Олимп-Бизнес, 2006. – 288 с.

11. Прахалад, К.К. Пространство бизнес-инноваций / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 264 с.
12. Энергетический бизнес : Учеб. пособие / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников .— М. : Дело, 2006 .— 600с.. — ISBN 5-7749-0429-6 : 484.00.
13. Экономика и бизнес в электроэнергетике : Междисциплинарный учебник / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников .— М. : Экономика, 2013 .— 432 с.. — ISBN 978-5-282-03325-0.
14. Современные проблемы экономики электроэнергетики : Монография / А.Б. Лоскутов, Г.Я. Вагин, Ю.А. Соколов и др. ; ГОУ ВПО "Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е.Алексеева" .— Нижний Новгород : НГТУ им.Р.Е. Алексеева, 2009 .— 393с.. — ISBN 978-5-93272-674-7.
15. Кобец Б.Б., Волкова И.О. Инновационное развитие электроэнергетики на базе концепции Smart Grid. – М. : ИАЦ Энергия, 2010. – 208 с.
16. Бурман, А.П.; Строев, В.А. Современная электроэнергетика. В 2 томах. — 4-е, перераб. и доп.. — М.: МЭИ, 2008. — 632 с. — ISBN 978-5-383-00163.

## **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.znaniy.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

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

Студентам необходимо:

1. Ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины (далее — РПД), с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы. РПД, а также все методические разработки по данной дисциплине имеются на образовательном портале и сайте Департамента менеджмента.

2. Ознакомиться с графиком консультаций преподавателей Департамента менеджмента.

### **Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельных домашних заданий**

К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны выполняться самостоятельно и представляться в срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

При подготовке самостоятельных заданий студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;
- выполнять все плановые задания, выданные преподавателем для самостоятельной подготовки, разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы.

### **Методические рекомендации по подготовке сообщений и докладов.**

Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка сообщений и докладов, для обсуждения их на семинарском занятии.

Цель сообщений и доклада — развитие у студентов навыков аналитической работы с научной литературой, анализа дискуссионных научных позиций, аргументации собственных взглядов. Подготовка научных докладов также

развивает творческий потенциал студентов.

Темы докладов определяются преподавателем и распределяются между студентами с учетом их интересов. Доклад готовится под руководством преподавателя, который ведет практические (семинарские) занятия.

Рекомендации студенту:

- перед началом работы по написанию доклада с преподавателем согласовывается структура доклада, выделяются вопросы, на которые следует обратить особое внимание (при подготовке доклада по применению нормативных документов, регламентирующих отдельные вопросы реализации кризис-диагностики), по проблемным и дискуссионным теоретическим вопросам согласовать литературу, на основе которой будут выстраиваться основные положения доклада, а также обсудить ключевые вопросы, которые следует раскрыть в докладе;

- выступить на семинарском занятии с 10—15 минутной презентацией своего доклада, ответить на вопросы студентов группы.

Требования:

- к оформлению доклада в форме презентации. На титульном листе указывается наименование учебного заведения, название кафедры, наименование дисциплины, тема доклада, ФИО студента;

- к структуре доклада — оглавление, введение (указывается актуальность, цель и задачи), основная часть, выводы автора, список литературы (не менее 5 позиций). Объем согласовывается с преподавателями. В конце работы ставится дата ее выполнения и подпись студента, выполнившего работу.

Общая оценка за доклад учитывает содержание доклада, его презентацию, а также ответы на вопросы.

### **Методические рекомендации по выполнению контрольной работы.**

Выполнение контрольной работы направлено на оценку качества усвоения студентами дисциплины, владения навыками решения практических заданий. При подготовке к выполнению работы студент должен изучить рекомендуемые

нормативные правовые акты и учебную литературу, а также повторить ключевые положения и определения по изученным вопросам учебной дисциплины. В ходе выполнения работы студент должен проявить знания основных вопросов по темам учебной дисциплины, а также умения решать типовые задачи, формулировать четкие и содержательные ответы на вопросы, проводить сравнительную оценку. Контрольная работа предполагает письменный ответ на вопрос, который должен отразить знание студентом понятийного аппарата. При работе учитывается правильность ответов на задания, отсутствие содержательных и терминологических ошибок, соответствие нормативным правовым актам.

## **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:**

- Windows Microsoft office (Word, Excel, PowerPoint) Microsoft Project;
- Антивирус ESET ENDPOINT SECURITY;
- Spider Project Professional;
- Primavera Project Planner Professional;
- Sure Track Project Manager.

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

- справочная правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru>);
- справочная правовая система «Гарант» (<http://www.garant.ru>);
- информационно-образовательный портал Финансового университета (<http://portal.ufrf.ru>).

11.3. Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации — не предусмотрено.



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

Лекционная, семинарская аудитория, оборудованная видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном, имеющими выход в Internet и обеспечивающими доступ в электронную информационно-образовательную среду Университета.