


МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

УЧЕТНО – ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

Декан учетно-финансового
факультета, профессор


С. В. Бондаренко

29 мая 2023 г.

Рабочая программа дисциплины

СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность
Бизнес-аналитика

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Форма обучения
очная, очно-заочная

Краснодар
2023

Рабочая программа дисциплины «Современные бизнес-модели» разработана основе федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12 августа 2020 г. № 954.

Авторы:

канд. экон. наук, доцент



Е.А. Болотнова

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры экономического анализа от 24.04.2023 г., протокол № 9.

Заведующий кафедрой,
доктор экон. наук,
профессор



Н.К. Васильева

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии учетно-финансового факультета, протокол № 9 от 11.05.2023 г.

Председатель
методической комиссии,
канд. экон. наук, доцент



И.Н. Хромова

Руководитель
основной профессиональной
образовательной программы,
доктор экон. наук, профессор



Н. К. Васильева

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Современные бизнес-модели» является формирование теоретических знаний в области современных бизнес-моделей, умений разработки траекторий создания нового либо развития существующего бизнеса, навыков оценки эффективности различных бизнес-моделей и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.

Задачи дисциплины:

- сформировать знания о содержании и подходах к классификации современных бизнес-моделей, возможностях их применения в условиях российской экономики;
- выработать навыки выполнения и обоснования расчетов, необходимых при составлении экономических разделов планов для целей развития существующего или создания нового бизнеса;
- научить представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами ведения бизнеса;
- сформировать умения анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций в контексте оценки существующей или формирования новой бизнес-модели, отвечающей требованиям современного рынка;
- обеспечить получение навыков использования полученных сведений об эффективности реализуемой или внедряемой бизнес-модели для принятия управленческих решений.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

ПК-4 – способен анализировать и интерпретировать информацию бизнес-анализа, формировать возможные решения на основе разработанных для них целевых показателей, планировать деятельность субъектов бизнеса.

В результате изучения дисциплины «Современные бизнес-модели» обучающийся готовится к освоению трудовых функций:

Профессиональный стандарт - «Бизнес-аналитик»

Трудовая функция - «Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей»

3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Современные бизнес-модели» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность «Бизнес-аналитика».

4 Объем дисциплины (144 часа, 4 зачетных единиц)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Очно-заочная
Контактная работа	69	31
в том числе:		
— аудиторная по видам учебных занятий	66	28
— лекции	34	12
— практические	32	16
— внеаудиторная	3	3
экзамен	3	3
Самостоятельная работа	75	113
Итого по дисциплине	144	144

5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают экзамен.

Дисциплина изучается на 2 курсе, в 4 семестре по учебному плану очной формы обучения, на 3 курсе, в 5 семестре по учебному плану очно-заочной формы обучения.

Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п / п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
1	Содержание и структура бизнес-модели 1. Основные научные теории возникновения бизнес-моделей и их основоположники; 2. Понятие, структура и типы бизнес-	ПК-4	4	3	2	5

	модели; 3. Преимущества бизнес-модели.					
2	Внешне ориентированные бизнес-модели 1. «Создание аналога» 2. «Супермаркет» 3. «Ты — мне, я — тебе» 4. «Франчайзинг» 5. «Электронная коммерция» 6. Open Source 7. «Айкидо» 8. Freemium	ПК-4	4	3	2	5
3	Классические бизнес-модели 1. «Бритва и лезвие» 2. «Гарантированная работоспособность и наличие» 3. «Двусторонний рынок» 4. «Длинный хвост» 5. «Использование по максимуму» 6. «Контракты, основанные на показателях» 7. «Лицензирование»	ПК-4	4	2	2	6
4	Недифференцированные бизнес-модели 1. «Аренда вместо покупки» 2. «Аукцион» 3. «Бартер» 4. «Дополнительные возможности» 5. «Лояльность клиентов» 6. «Оплата по факту использования» 7. «Платите по желанию» 8. «Подписка» 9. «Разделение доходов» 10. «Фиксированная стоимость»	ПК-4	4	2	2	6
5	Дифференцированные бизнес-модели 1. «Робин Гуд» 2. «Роскошь и эксклюзив» 3. «Интегратор»	ПК-4	4	2	2	6
6	Сегментированные бизнес-модели 1. «Магазин в магазине» 2. «Массовая кастомизация» 3. «Мусор — в наличные» 4. «Перекрестные продажи» 5. «Пользовательский проект» 6. «Провайдер решений» 7. «Продажа впечатлений» 8. «Прямые продажи» 9. «Самообслуживание»	ПК-4	4	2	2	6
7	Интегрированные бизнес-модели с инновационным процессом 1. «Белая этикетка» 2. «Брендинг ингредиентов» 3. «Игрок одного уровня» 4. «Обратная инновация» 5. «От проталкивания к привлечению» 6. «Оцифровывание»	ПК-4	4	2	2	6
8	Адаптивные бизнес-модели 1. «Аффилирование»	ПК-4	4	2	2	6

	<ul style="list-style-type: none"> 2. «Банкомат» 3. «Дирижер» 4. «Краудсорсинг» 5. «Краудфандинг» 6. «Открытый бизнес» 7. «Привязывание клиентов» 8. «Управление данными о клиентах» 					
9	Многофункциональные (смешанные) бизнес-модели <ul style="list-style-type: none"> 1. «Без излишеств» 2. «Долевая собственность» 3. «Ориентация на бедных» 4. «Скрытый доход» 	ПК-4	4	2	2	6
10	Генерация идей <ul style="list-style-type: none"> 1. Общая характеристика методов генерирования идей 2. Процесс генерации идей 3. Метод мозгового штурма 4. Синектика 5. Морфологический анализ 6. Метод фокальных объектов 7. «ТРИЗ» 	ПК-4	4	2	2	9
11	Оценка бизнес-моделей <ul style="list-style-type: none"> 1. Оценка общей картины 2. SWOT- анализ каждого структурного блока 3. Оценка угроз 4. Оценка возможностей 5. Использование результатов SWOT- анализа для дизайна новых бизнес-моделей 	ПКС-4	4	4	4	5
12	Бизнес-модели и конкурентные преимущества <ul style="list-style-type: none"> 1. Виды конкурентных преимуществ; 2. Факторы влияющие на выбор бизнес-модели; 3. Особенности бизнес-моделей в управлении созданием и удержанием конкурентных преимуществ. 	ПК-4	4	2	4	5
13	Внедрение бизнес-модели <ul style="list-style-type: none"> 1. Среда внедрения бизнес-модели 2. Способность и готовность к быстрой адаптации бизнес-модели 3. Сочетание «старой» и «новой» бизнес-модели 	ПК-4	6	6	4	4
Итого				34	32	75

Содержание и структура дисциплины по очно-заочной форме обучения

№ п / п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
1	Содержание и структура бизнес-модели 1. Основные научные теории возникновения бизнес-моделей и их основоположники; 2. Понятие, структура и типы бизнес-модели; 3. Преимущества бизнес-модели.	ПК-4	5	0,5	1	8
2	Внешне ориентированные бизнес-модели 1. «Создание аналога» 2. «Супермаркет» 3. «Ты — мне, я — тебе» 4. «Франчайзинг» 5. «Электронная коммерция» 6. Open Source 7.«Айкидо» 8. Freemium	ПК-4	5	0,5	1	8
3	Классические бизнес-модели 1. «Бритва и лезвие» 2. «Гарантированная работоспособность и наличие» 3. «Двусторонний рынок» 4. «Длинный хвост» 5. «Использование по максимуму» 6. «Контракты, основанные на показателях» 7. «Лицензирование»	ПК-4	5	1	1	8
4	Недифференцированные бизнес-модели 1. «Аренда вместо покупки» 2. «Аукцион» 3. «Бартер» 4. «Дополнительные возможности» 5. «Лояльность клиентов» 6. «Оплата по факту использования» 7. «Платите по желанию» 8. «Подписка» 9. «Разделение доходов» 10. «Фиксированная стоимость»	ПК-4	5	1	1	8
5	Дифференцированные бизнес-модели 1. «Робин Гуд» 2. «Роскошь и эксклюзив» 3. «Интегратор»	ПК-4	5	1	1	8
6	Сегментированные бизнес-модели 1. «Магазин в магазине» 2. «Массовая кастомизация» 3. «Мусор — в наличные» 4. «Перекрестные продажи» 5. «Пользовательский проект» 6. «Провайдер решений» 7. «Продажа впечатлений»	ПК-4	5	1	1	8

	8. «Прямые продажи» 9. «Самообслуживание»					
7	Интегрированные бизнес-модели с инновационным процессом 1. «Белая этикетка» 2. «Брендинг ингредиентов» 3. «Игрок одного уровня» 4. «Обратная инновация» 5. «От проталкивания к привлечению» 6. «Оцифровывание»	ПК-4	5	1	1	8
8	Адаптивные бизнес-модели 1. «Аффилирование» 2. «Банкомат» 3. «Дирижер» 4. «Краудсорсинг» 5. «Краудфандинг» 6. «Открытый бизнес» 7. «Привязывание клиентов» 8. «Управление данными о клиентах»	ПК-4	5	1	1	8
9	Многофункциональные (смешанные) бизнес-модели 1. «Без излишеств» 2. «Долевая собственность» 3. «Ориентация на бедных» 4. «Скрытый доход»	ПК-4	5	1	1	8
10	Генерация идей 1. Общая характеристика методов генерирования идей 2. Процесс генерации идей 3. Метод мозгового штурма 4. Синектика 5. Морфологический анализ 6. Метод фокальных объектов 7. «ТРИЗ»	ПК-4	5	1	2	10
11	Оценка бизнес-моделей 1. Оценка общей картины 2. SWOT- анализ каждого структурного блока 3. Оценка угроз 4. Оценка возможностей 5. Использование результатов SWOT- анализа для дизайна новых бизнес-моделей	ПК-4	5	1	2	10
112	Бизнес-модели и конкурентные преимущества 1. Виды конкурентных преимуществ; 2. Факторы влияющие на выбор бизнес-модели; 3. Особенности бизнес-моделей в управлении созданием и удержанием конкурентных преимуществ.	ПК-4	5	1	1	10
13	Внедрение бизнес-моделей 1. Среда внедрения бизнес-моделей 2. Способность и готовность к быстрой адаптации бизнес-модели 3. Сочетание «старой» и «новой» бизнес-модели	ПК-4	5	1	2	11
Итого				12	16	113

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

Учебная литература и методические указания (для самостоятельной работы)

Современные бизнес-модели [Электронный ресурс]: методические указания для контактной и самостоятельной работы / Е. А. Болотнова. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 60 с.
<https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=10229>

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
ПК-4 – способен анализировать и интерпретировать информацию бизнес-анализа, формировать возможные решения на основе разработанных для них целевых показателей, планировать деятельность субъектов бизнеса.	
1	Введение в профессию
3	Предпринимательское право
4	<i>Современные бизнес-модели</i>
4	Анализ данных на SQL
4	Производственная практика: практика по получению навыков профессиональной деятельности
5	Управленческий учет
5	Прикладная статистика
5	Бизнес-анализ
6	Методы принятия управленческих решений
6	Основы анализа данных на Python
6	Моделирование и анализ бизнес-процессов
6	Бизнес-анализ
7	Управленческая отчетность
7	Бизнес-планирование
7	Анализ финансовой отчетности
7	Системы бизнес-аналитики (BI)
7	Производственная практика: практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Контроль и управление проектами
8	Системы бизнес-аналитики (BI)
8	Управленческий анализ
8	Анализ эффективности бизнеса

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
8	Анализ и управление изменениями в организации
8	Реинжиниринг бизнес-процессов
8	Производственная практика: преддипломная практика
8	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

* номер семестра соответствует этапу формирования компетенции

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
ПК-4 – способен анализировать и интерпретировать информацию бизнес-анализа, формировать возможные решения на основе разработанных для них целевых показателей, планировать деятельность субъектов бизнеса.					
ПК-4.1 Определяет связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа	Уровень знаний ниже минимальных требований по распознаванию бизнес-модели, а также применения ее в соответствие с полученными характеристиками организации, имели место грубые ошибки при решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения в области выбора правильной бизнес-модели, имели место грубые ошибки при генерации идей и оценки биз-	Минимально допустимый уровень знаний , по распознаванию бизнес-модели, а также применения ее в соответствие с полученными характеристиками организации, допущено много негрубых ошибок. Продемонстрированы основные умения , в области выбора правильной бизнес-модели, произведена на низком уровне генерация идей и оценка вы-	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, для распознавания бизнес-модели, а также применения ее в соответствие с полученными характеристиками организации, допущено несколько негрубых ошибок. Продемонстрированы все основные умения , в области выбора правильной бизнес-модели для улучшения состояния организации произведена	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, для распознавания бизнес-модели, а также применения ее в соответствие с полученными характеристиками организации без ошибок. Продемонстрированы все основные умения , в области выбора правильной бизнес-модели для улучшения состояния организации произведена на высоком уровне гене-	устный опрос (знания) доклад (доклад с представлением презентации) (знания, умения) задача (знания, умения, навыки) тест (знания, умения, навыки) Вопросы и задания для проведения экзамена (знания, умения, навыки)

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
	нес-модели, не продемонстрированы базовые навыки по внедрению бизнес-модели в организацию	нес-модели. Имеется минимальный набор навыков по внедрению бизнес-модели в жизнь компании	на среднем уровне генерация идей и оценка выбранной бизнес-модели. Имеется средний уровень навыков по внедрению бизнес-модели в жизнь компании	рация идей и оценка выбранной бизнес-модели. Продемонстрированы навыки по внедрению бизнес-модели в жизнь компании адаптированной к внешней и внутренней среде	
ПК-4.2 Анализирует и интерпретирует информацию бизнес-анализа с целью формирования возможных решений, оценивает их эффективность с точки зрения выбранных целевых показателей	Уровень знаний ниже минимальных требований по определению видов конкурентных преимуществ с грубыми ошибками оценки факторов, влияющих на выбор бизнес-модели. При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения по определению среды внедрения бизнес-модели, а также способности определения к быстрой адаптации выбранной бизнес-	Минимально допустимый уровень знаний , в структуре определения видов конкурентных преимуществ, допущено много негрубых ошибок в оценки факторов, влияющих на выбор бизнес-модели. Продемонстрированы основные умения по определению среды внедрения бизнес-модели, а также способности определения к быстрой адаптации выбранной бизнес-	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, в структуре определения видов конкурентных преимуществ, допущено несколько негрубых ошибок в оценки факторов, влияющих на выбор бизнес-модели. Продемонстрированы все основные умения , по определению среды внедрения бизнес-модели, а также способности определения к быстрой адаптации	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок в структуре определения видов конкурентных преимуществ, оценки факторов, влияющих на выбор бизнес-модели. Продемонстрированы все основные умения , по определению среды внедрения бизнес-модели, а также способности определения к быстрой адаптации бизнес-	устный опрос (знания) доклад (доклад с представлением презентации) (знания, умения) задача (знания, умения, навыки) тест (знания, умения, навыки) Вопросы и задания для проведения экзамена (знания, умения, навыки)

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
	модели, не продемонстрированы базовые навыки по сочетанию «старой» и «новой» бизнес-модели при решении типовых задач	вых задач. Имеется минимальный набор навыков по сочетанию «старой» и «новой» бизнес-модели при решении типовых задач	выбранной бизнес-модели, решены все основные задачи с негрубыми ошибками, продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач по сочетанию «старой» и «новой» бизнес-модели с процессом генерацией идей.	новые задачи с отдельными несущественными недочетами, продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач по сочетанию «старой» и «новой» бизнес-модели с процессом генерацией идей.	

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО

Текущий контроль

Устный опрос

1. Опишите основных участников бизнес-модели.
2. В чем отличие бизнес-модели от системы управления.
3. Опишите технологию построения бизнес-моделей.
4. Опишите преимущества бизнес-модели «айкидо».
5. Сформулируйте преимущества использования бизнес-моделей «электронный бизнес».
6. Сформулируйте основные преимущества и недостатки использования бизнес-модели «белая этикетка».
7. Опишите основные виды финансовых циклов реализации цепочек создания ценности.
8. Определите, какие факторы влияют на длительность финансового цикла.
9. Как оценивается эффективность бизнес-модулей.
10. Приведите примеры показателей, используемых для оценки эффективности бизнес-моделей.

Доклад

1. Типы и формы моделей.
2. Проблемно-ориентированные имитационные модели.
3. Применение имитационных моделей при осуществлении сложных.
4. Построение модели фирмы с учетом ее взаимодействия: с рынком, с банками, с поставщиками, с бюджетом.
5. Развитие организационной модели управления предприятием.
6. Связь «окружение – внутренняя среда» при описании экономических объектов.
7. Бизнес-модели финансовой структуры предприятия.
8. Информационные модели предприятия.
9. Конкурентный профиль предприятия.
10. Динамические модели процессов на предприятии

Задача

1. Раскройте сущность бизнес-модели «Айкидо» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

2. Раскройте сущность бизнес-модели «Создание аналога» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

3. Раскройте сущность бизнес-модели «Электронная коммерция» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

4. Раскройте сущность бизнес-модели «Длинный хвост» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

5. Раскройте сущность бизнес-модели «Двусторонний рынок» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

6. Раскройте сущность бизнес-модели «Аукцион» на пример известной организации. Оформите бизнес-модель Канвас, заполнив таблицу.

(КП) Ключевые партнёры	(КД) Ключевые виды деятельности	(ЦП) Ценностные предложения	(ВК) Взаимоотношения с клиентами	(ПС) Потребительские сегменты
	(КР) Ключевые ресурсы		(КС) Каналы сбыта	
(СИ) Структура издержек		(ПД) Потоки поступления доходов		

Тесты для текущего контроля и промежуточной аттестации

Примеры тестовых заданий:

1. Выберите верное определение понятия «бизнес-модель»:
 - а) описание процесса создания и реализации ценности для потребителя, определяющей стоимость товаров, услуг и работ (ТУР), а также денежные потоки и стоимость бизнеса;
 - б) последовательность действий, формирующих ценность для клиентов;
 - в) совокупность элементов, с помощью которых осуществляется организация деятельности;
 - г) заключение договора между производителем и поставщиком.

2. Выберите верное определение понятия «система управления»:
 - а) совокупность элементов, с помощью которых осуществляется организация деятельности;
 - б) описание процесса создания и реализации ценности для потребителя, определяющей стоимость товаров, услуг и работ (ТУР), а также денежные потоки и стоимость бизнеса;
 - в) последовательность действий, формирующих ценность для клиентов;
 - г) заключение договора между производителем и поставщиком.

3. Выберите верное определение понятия «цепочка создания ценности»:
 - а) последовательность действий, формирующих ценность для клиентов;
 - б) совокупность элементов, с помощью которых осуществляется организация деятельности;
 - в) описание процесса создания и реализации ценности для потребителя, определяющей стоимость товаров, услуг и работ (ТУР), а также денежные потоки и стоимость бизнеса;

г) заключение договора между производителем и поставщиком.

4. Выберите, какой из перечисленных ниже вариантов может не являться ключевым участником бизнес-модели:

- а) страховщик;
- б) лизингодатель;
- в) лизингополучатель;
- г) поставщик.

5. Выберите, какой из перечисленных ниже вариантов относится к контрагентам:

- а) банк;
- б) бизнес-модель;
- в) система управления;
- г) цепочка создания ценностей.

6. Выберите, для какой модели характерна позиция, диаметрально противоположная позиции конкурентов:

- а) айкидо;
- б) факторинг;
- в) лизинг;
- г) краудсорсинг.

7. Выберите, для какой бизнес-модели характерна передача определенных процессов внешним исполнителям посредством открытого призыва для получения наиболее качественного результата:

- а) краудсорсинг;
- б) айкидо;
- в) факторинг;
- г) лизинг.

8. Выберите, для какой бизнес-модели характерно привлечение средств большого количества частных лиц для достижения определенной цели:

- а) краудфандинг;
- б) краудсорсинг;
- в) айкидо;
- г) банкомат.

9. Выберите, для какой бизнес-модели характерна передача организацией другой стороне определенных процессов с целью их более качественной реализации:

- а) аутсорсинг;
- б) краудфандинг;
- в) краудсорсинг;
- г) банкомат.

10. Выберите, какая бизнес-модель предполагает организацию бизнеса, при которой клиент подписывается на ежемесячные продукты или услуги и оплачивает стоимость подписки:

- а) подписка;
- б) банкомат;
- в) краудсорсинг;
- г) аутсорсинг.

11. Выберите процессы управления, рассматриваемые в концепции PRM:

а) управление бизнес-архитектурой партнерских проектов, финансовое планирование партнерских проектов, управление совместным оказанием услуг;

б) снабжение, совместные продажи, послепродажное обслуживание;

в) бухгалтерский и налоговый учет, обеспечение экономической безопасности, юридическое обеспечение;

г) маркетинг, совместное производство, внутренняя логистика.

12. Выберите основные процессы, рассматриваемые в концепции PRM:

а) снабжение, совместное производство, совместные продажи;

б) управление качеством партнерских проектов, управление договорной деятельностью в партнерских проектах, управление рисками партнерских проектов;

в) управление бизнес-архитектурой партнерских проектов, финансовое планирование партнерских проектов, управление совместным оказанием услуг;

г) юридическое обеспечение партнерских проектов, обеспечение экономической безопасности, юридическое обеспечение.

13. Выберите процессы обеспечения, рассматриваемые в концепции PRM:

а) юридическое обеспечение партнерских проектов, обеспечение экономической безопасности, юридическое обеспечение;

б) снабжение, совместное производство, совместные продажи;

в) управление инфраструктурой партнерских проектов, управление жизненным циклом партнерских проектов, управление инновациями в партнерских проектах;

г) управление качеством партнерских проектов, управление договорной деятельностью в партнерских проектах, управление рисками партнерских проектов.

14. Инструмент стратегического управления, используемый для описания бизнес-моделей новых или уже работающих предприятий это:.

- а) модель Остервальдера;
- б) модель Оушена;
- в) модель Смита;

г) нет верного ответа.

15. На какой стадии затруднительно использование Канвас:

- а) стадии производства;
- б) стадии планирования;
- в) стадии реализации;
- г) нет верного ответа.

16. Что нужно сделать перед составлением первой бизнес модели?

- а) выбрать приоритетное направление;
- б) проанализировать разные направления деятельности;
- в) продумать и сформировать рекламную стратегию;
- г) все варианты верны.

17. Сколько блоков входит в модель Остервальдера?

- а) 5;
- б) 6;
- в) 7;
- г) 9.

18. Какой из блоков не входит в модель Остервальдера?

- а) каналы сбыта;
- б) потребительские сегменты ;
- в) отношения с клиентами;
- г) верного ответа нет.

19. Метод сбора и обработки информации о предприятии, проекте или ином объекте это:

- а) SWOT-анализ;
- б) ABC-анализ;
- в) директ-костинг;
- г) нет верного ответа.

20. Что включает в себя S из SWOT-анализа?

- а) конкурентные преимущества;
- б) слабые стороны;
- в) возможности;
- г) нет верного ответа.

21. Что включает в себя W из SWOT-анализа?

- а) конкурентные преимущества;
- б) факторы, мешающие предприятию наращивать прибыль;
- в) возможности;
- г) нет верного ответа.

22. Виды SWOT-анализа:

- а) экспресс;
- б) комплексный;
- в) свободный;
- г) все варианты верны.

23. Какой из видов SWOT-анализа основывается на итогах крупных маркетинговых исследований, статистике?

- а) свободный;
- б) коммерческий;
- в) экспресс;
- г) комплексный.

24. Какой из видов SWOT-анализа обеспечивает предельно точные данные, которые затем применяются для стратегического анализа?:

- а) свободный;
- б) коммерческий;
- в) экспресс;
- г) комплексный.

25. Какие ученые предлагали модель четырех действий?

- а) Ким и Моборн;
- б) Кит и Смит;
- в) Моборн;
- г) нет верного ответа.

26. Какие вопросы входят в модель четырех действий?

- а) Какие факторы, которые отрасль рассматривает как само собой разумеющиеся, следует исключить?;
- б) Какие факторы следует значительно сократить по сравнению с существующими в отрасли стандартами?;
- в) Какие факторы из никогда ранее не предлагавшихся в отрасли следует создать?;
- г) все варианты ответов верны.

27. Кем был разработан метод экономического стартапа, при котором продукт быстро запускается в производство и оценивается потребителями в реальных условиях, а затем корректируется в соответствии с полученной обратной связью?

- а) Гассман;
- б) Франкербергер;
- в) Шик;
- г) Рис.

28. Кто из авторов утверждает(ют), что инновационные бизнес-модели базируются на некоторой совокупности достаточно стандартных шаблонов, и предлагает(ют) навигатор, главным механизмом которого является перераспределение или перегруппировка, а также индивидуализация и реконструкция предлагаемых образцов.

- а) Гассман;
- б) Франкербергер;
- в) Шик;
- г) Рис.

29. Прежде чем приступить к разработке бизнес-модели, необходимо последовательно дать ответы на сколько вопросов?

- а) 9;
- б) 8;
- в) 7;
- г) 6.

30. Какие два требования предъявляются к российским бизнес-моделям?

- а) отраслевая привязка
- б) оперативная корректировка;
- в) отраслевая привязка и оперативная корректировка;
- г) нет верного ответа.

Промежуточная аттестация

***Компетенция:** способен анализировать и интерпретировать информацию бизнес-анализа, формировать возможные решения на основе разработанных для них целевых показателей, планировать деятельность субъектов бизнеса (ПК-4)*

Вопросы для проведения экзамена

1. Понятие бизнес-модели.
2. Принципы бизнес-моделирования.
3. Системное мышление как основа бизнес-моделирования.
4. Системный анализ и системный подход в решении проблем в сфере сервиса.
5. Классификация бизнес-моделей на современных рынках.
6. История развития бизнес-моделей в отечественной и зарубежной практике.
7. Инновационные бизнес-модели в сфере сервиса.
8. Бизнес-процесс и его составляющие.
9. Классификация бизнес-процессов.
10. Структурные блоки бизнес-модели.

11. Понятие «стартап».
12. Стартап: применение системного подхода.
13. Показатели эффективности стартапа.
14. Стартап: оптимальное решение; алгоритм улучшения бизнес-модели.
15. Модель и моделирование.
16. Особенности моделирования сервисной деятельности.
17. Текстовые модели в сервисе.
18. Модели-схемы в сфере сервиса.
19. Математические модели сервисной деятельности.
20. Оптимизация бизнес-процессов сервисного предприятия.
21. Эргономика на предприятиях сервиса.
22. Модель простой парной регрессии.
23. Аддитивная и мультипликативная модели временных рядов.
24. Применение эконометрических моделей в сервисной деятельности.
25. Основные научные теории возникновения бизнес-моделей и их основоположники;
26. Понятие, структура и типы бизнес-модели;
27. Преимущества бизнес-модели.
28. Бизнес-модель: 55 лучших шаблонов;
29. Бизнес модель Д. Джонсона;
30. Бизнес модель К. Кристенсена;
31. Бизнес модель Х. Кагерманна;
32. Концепция ценностного предложения А. Остервальда.
33. Общая характеристика методов генерирования идей
34. Процесс генерации идей
35. Метод мозгового штурма
36. Синектика
37. Морфологический анализ
38. Метод фокальных объектов
39. «ТРИЗ»
40. Методы визуализации
41. Техники визуализации в бизнесе
42. Разработка прототипа сайта
43. 10 правил визуализации сторителлинга
44. Основные понятия бизнес-моделирования
45. Методы моделирования;
46. Движущие факторы дизайна и ограничения бизнес-моделирования
47. развитие своей бизнес-модели в изменяющихся условиях
48. Понятие, цель, виды и этапы бизнес-процессов;
49. Принципы моделирования бизнес-процессов;
50. Выбор метода моделирования бизнес-процессов для предприятий.
51. Оценка общей картины
52. SWOT- анализ каждого структурного блока
53. Оценка угроз

54. Оценка возможностей
55. Использование результатов SWOT- анализа для дизайна новых бизнес-моделей
56. Виды конкурентных преимуществ;
57. Факторы влияющие на выбор бизнес-модели;
58. Особенности бизнес-моделей в управлении созданием и удержанием конкурентных преимуществ.
59. Отправная точка для инноваций бизнес-моделей
60. Дизайнерский подход
61. 5 стадий дизайна (мобилизация, понимание, дизайн, применение, управление)
62. Преобразование бизнес-моделей;
63. Оптимизация моделей бизнеса.

Практические задания для проведения экзамена

Задание 1. Раскройте сущность приведенных сегментированных бизнес-моделей.

Вид модели	Пояснение
«Магазин в магазине»	
«Мусор – в наличные»	
«Пользовательский проект»	
«Продажа впечатлений»	
«Прямые продажи»	

Задание 2. Раскройте сущность приведенных недифференцированных бизнес-моделей.

Вид модели	Пояснение
«Аренда вместо покупки»	
«Аукцион»	
«Бартер»	
«Дополнительные возможности»	
«Платите по желанию»	

Задание 3. Заполните таблицу основных понятийных категорий бизнес-модели «Белая этикетка»

Показатель	Содержание
Направленность бизнес-модели	
Цель бизнес-модели	
Задачи бизнес-модели	
Функции бизнес-модели	
Примеры организаций, использующие данную бизнес-модель	

Задание 4. Заполните таблицу основных понятийных категорий бизнес-модели «Супермаркет»

Показатель	Содержание
Направленность бизнес-модели	
Цель бизнес-модели	
Задачи бизнес-модели	
Функции бизнес-модели	
Примеры организаций, использующие данную бизнес-модель	

Задание 5. Примените SWOT – анализ для многофункциональных (смешанных) бизнес-моделей применительно таблицы.

Сильные стороны	Возможности
Слабые стороны	Угрозы

Задание 6. Охарактеризуйте виды бизнес-моделей и сделайте выводы:

Вид бизнес-модели	Определение	Задачи	Цель	Автор
«Робин Гуд»				
«Лояльность клиентов»				
«Платите по желанию»				
«Подписка»				

Задание 7. Найдите сходства и отличия приведенных ниже интегрированных бизнес-моделей с инновационным процессом.

Вид бизнес-модели	Сходства	Отличия
«Белая этикетка»		
«Игрок одного уровня»		
«Обратная инновация»		
«Брендинг ингредиентов»		
«От проталкивания к привлечению»		
«Оцифровывание»		

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Контроль освоения дисциплины, оценка знаний и умений обучающихся на экзамене производится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 «Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся».

Оценочные средства:

Устный опрос

Опрос – метод, контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Критерии оценки знаний обучаемых при проведении опроса.

Оценка «**отлично**» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «**хорошо**» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими положительными ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется за ответ, в котором озвучено менее половины требуемого материала или не озвучено главное в содержании вопроса с отрицательными ответами на наводящие вопросы или студент отказался от ответа без предварительного объяснения уважительных причин.

Доклад

Доклад – это письменное или устное сообщение по соответствующей отрасли научных знаний. Представляет собой обобщенное изложение результатов проведенных исследований, экспериментов и разработок, известных широкому кругу специалистов в отрасли научных знаний.

Цель подготовки доклада:

- сформировать научно-исследовательские навыки и умения у обучающегося;
- способствовать овладению методами научного познания;
- освоить навыки публичного выступления;
- научиться критически мыслить.

Текст доклада должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Доклад должен быть структурирован и включать введение, основную часть, заключение.

Таблица – Лист оценки доклада

Критерий	Шкала оценивания				Оценка
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	

Критерий	Шкала оценивания				Оценка
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта, отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны или не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без дополнительной литературы. Не все выводы сделаны или не все обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы	
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представленная информация не систематизирована или непоследовательна. Использованы 1-2 профессиональных термина	Представленная информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представленная информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов	
Оформление	Не использованы информационные технологии. Более 4 ошибок в представляемой информации	Использованы информационные технологии частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы информационные технологии. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы информационные технологии. Отсутствуют ошибки в представляемой информации	
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные или частично полные	Ответы на вопросы полные с приведением примеров и пояснений	
Итоговая оценка					

Задача

Задача – средство, позволяющее оценить умение и навыки обучающегося применять стандартные методы решения поставленной задачи с использованием имеющейся инструментальной и (или) лабораторной базы, проводить анализ полученного результата работы.

Критерии оценивания выполнения задачи.

Оценка «отлично» — выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов практического контрольного задания и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» — выставляется обучающемуся, если он твердо зна-

ет материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» — выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на практическое контрольное задание тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» — выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на практическое контрольное задание вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Тест

Тест – это инструмент оценивания уровня знаний студентов, состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов.

Критерии оценки знаний обучаемых при проведении тестирования.

Оценка «**отлично**» выставляется при условии правильного ответа студента более чем на 85 % тестовых заданий.

Оценка «**хорошо**» выставляется при условии правильного ответа студента на 71-85 % тестовых заданий.

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется при условии правильного ответа студента на 51-70 % тестовых заданий.

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется при условии неправильного ответа студента на 50 % и более тестовых заданий.

Критерии оценки на экзамене

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, который обладает всесторонними, систематизированными и глубокими знаниями материала учебной программы, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные учебной программой, усвоил основную и ознакомился с дополнительной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «отлично» выставляется обучающемуся усвоившему взаимосвязь основных положений и понятий дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала, правильно обосновывающему принятые решения, владеющему разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание материала учебной программы, успешно выполняющему предусмотренные учебной программой задания, усвоившему материал основной литературы, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, показавшему систематизированный характер знаний по дисциплине, способному к самостоятельному пополнению знаний в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности, правильно применяющему теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеющему необходимыми навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который показал знание основного материала учебной программы в объеме, достаточном и необходимым для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справился с выполнением заданий, предусмотренных учебной программой, знаком с основной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, допустившему погрешности в ответах на экзамене или выполнении экзаменационных заданий, но обладающему необходимыми знаниями под руководством преподавателя для устранения этих погрешностей, нарушающему последовательность в изложении учебного материала и испытывающему затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, не знающему основной части материала учебной программы, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных учебной программой заданий, неуверенно с большими затруднениями выполняющему практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не может продолжить обучение или приступить к деятельности по специальности по окончании университета без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная учебная литература

1. Александр, Остервальдер Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / Остервальдер Александр, Пинье Ив ; перевод М. Кульнева ; под редакцией М. Савиной. — 2-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 287 с. — Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/93048.html>

2. Бобрышев А. Д. Бизнес-модели в управлении устойчивым развитием предприятий: учебник / Бобрышев А. Д., Тумин В. М., Тарабрин К. М., Бубенок Е. А., Зенкина Е. В. – М.: Инфра., 2021. – 289 с.- Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=362114>

3. Магретта Д. Трансформация бизнес-модели / Д. Магретта, М. Джонсон, К. Кристенсен [и др.]. — Москва : Альпина Паблишер, 2021. — 170 с. - Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/109266.html>

Дополнительная учебная литература

1. Александров Д. В. Моделирование и анализ бизнес-процессов: учебник / Д. В. Александров. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 227 с. Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/61086.html>

2. Маслевич, Т. П. Управление бизнес-процессами: от теории к практике: учебное пособие / Т.П. Маслевич. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 206 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1037144. - ISBN 978-5-16-015484-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1037144>

3. Кен, Швабер Скрам: гибкое управление продуктом и бизнесом / Швабер Кен ; перевод Д. Блинов. — Москва : Альпина Паблишер, 2020. — 240 с. — ISBN 978-5-9614-2546-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/96868.html>

4. Ильдеменов, С. В. Операционный менеджмент : учебник / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, С.В. Лобов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 337 с. — (Учебники для программы MBA). - ISBN 978-5-16-009611-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1226518>

5. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели: учебное пособие / Рис Э. - М.: Альпина Пабл., 2017. — 253 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=187738>

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1	Znanium.com	Универсальная	https://znanium.com/
2	IPRbook	Универсальная	http://www.iprbookshop.ru/
4	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	https://edu.kubsau.ru/

Перечень Интернет сайтов:

– Минфин России: Документы МСФО: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/docs, свободный. – Загл. с экрана

– Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.forecast.ru>, свободный. – Загл. с экрана

– Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. – Загл. с экрана

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

1. Современные бизнес-модели [Электронный ресурс]: методические указания для контактной и самостоятельной работы / Е. А. Болотнова. – Краснодар: КубГАУ, 2021. – 60 с. <https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=10229>

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

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети "Интернет";

- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;

- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций;

- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного ПО

№	Наименование	Краткое описание
1	Microsoft Windows	Операционная система
2	Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных приложений
3	Система тестирования INDIGO	Тестирование

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Электронный адрес
---	--------------	----------	-------------------

1	Гарант	Правовая	https://www.garant.ru/
2	Консультант Плюс	Правовая	https://www.consultant.ru/
3	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	https://www.elibrary.ru/defaultx.asp

Доступ к сети Интернет

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

12. Материально-техническое обеспечение для обучения по дисциплине

Планируемые помещения для проведения всех видов учебной деятельности

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	Современные бизнес-модели	Помещение №413 ЗОО, посадочных мест — 120; площадь — 97,5м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. сплит-система — 1 шт.; технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
2	Современные бизнес-модели	Помещение №322 ЗОО, посадочных мест — 25; площадь — 64,6м ² ; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. сплит-система — 1 шт.; специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
3	Современные бизнес-модели	Помещение №242 ЗОО, посадочных мест — 25; площадь — 31,1м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель);	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13

		технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.	
4	Современные бизнес-модели	Помещение №259 ЗОО, посадочных мест — 30; площадь — 31,6м ² ; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
5	Современные бизнес-модели	Помещение №1 ЭЛ, посадочных мест — 100; площадь — 127,5м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. сплит-система — 1 шт.; технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель)	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
6	Современные бизнес-модели	Помещение №2 ЭЛ, посадочных мест — 100; площадь — 129,6м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office; специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13
7	Современные бизнес-модели	Помещение №409 ЭЛ, посадочных мест — 28; площадь — 34,3м ² ; помещение для самостоятельной работы обучающихся. технические средства обучения (компьютер персональный — 12 шт.); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную информационно-образовательную среду университета; Программное обеспечение: Windows, Office, специализированное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, предусмотренное в рабочей программе. специализированная мебель(учебная мебель).	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13