



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

СОГЛАСОВАНО


Руководитель ОП

\_\_\_\_\_ Е.Б. Гафорова

« » 2019 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой менеджмента

  
\_\_\_\_\_ Глотова Е.А.

« » 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Цифровизация в управлении человеческими ресурсами

**Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент**

Магистерская программа «Управление бизнесом»

**Форма подготовки: очная**

курс 1 семестр 2

лекции 8 час.

практические занятия 0 час.

в том числе с использованием МАО лек.0 /пр.0лаб.0 час.

всего часов аудиторной нагрузки 8 час.

в том числе с использованием МАО 0 час.

самостоятельная работа 136 час.

в том числе на подготовку к экзамену 0 час.

зачет 2 семестр

экзамен – не предусмотрен

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 07.07. 2015 № 12-13-1282 (с изменениями, утвержденными приказом ректора ДВФУ от 06.09.2016 № 12-13-1594).

Рабочая программа дисциплины обсуждена на заседании кафедры менеджмента протокол № 2 от «22 » октября 2019 г.

Заведующая (ий) кафедрой: канд.полит.наук, доцент Е.А. Глотова

Составитель (ли): канд.полит.наук, доцент Е.А. Глотова

**Оборотная сторона титульного листа РПУД**

**I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**III. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**VI. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

**V. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_  
Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_  
(подпись) (И.О. Фамилия)

## ABSTRACT

**Master's degree in 38.04.02 Management**

**Master's Program** «International Management».

**Course title:** Entrepreneurship.

**Variable part of Block 1, 3 credits.**

**Instructors:** Gafforova Elena Borisovna, Doctor of Economic Sciences, Professor; Ershova Tatiana Valerievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

**At the beginning of the course a student should be able to:**

- abstract thinking, analysis, synthesis;
- act in non-standard situations, to bear social and ethical responsibility for the decisions made;
- lead the team in the sphere of their professional activity, tolerantly perceiving social, ethnic, confessional and cultural differences;
- manage organizations, units, teams (teams) of employees, projects and networks;
- use of project and process management tools for solving strategic and tactical tasks of organization management.

**Learning outcomes:**

professional competences (SPC):

- The ability to develop a corporate strategy, organizational development and change programs and ensure their implementation (SPC-2);
- The ability to use modern methods of managing corporate finances for solving strategic problems (SPC-3);
- Ability to analyze and form the entrepreneurial orientation of the organization (SPC-4);
- The ability to determine the prospects for the development of the organization on the basis of an assessment of the company's position in the market and the trend of the influence of environmental factors (SPC-5);
- The ability to act proactively through the development of innovative solutions in various areas of management (SPC-6);

**Course description:** Course Entrepreneurship includes a course of lectures and practical exercises, allowing to deepen theoretical knowledge on certain topics. At the same time, a dynamic as well as complex interdisciplinary approach to entrepreneurship education based on modern world achievements is used.

**Main course literature:**

1. Larionov, I. K. Predprinimatelstvo [Entrepreneurship]. – M: Dashkov and K, 2014. – 191 p. (rus) – Access: <http://znanium.com/catalog/product/450866>
2. Blank, S. Startup: nastol'naya kniga osnovatelya [Startup: The Owner's Manual]. – M. : Alpina Publisher, 2016. – 616 p. (rus) – Access: <http://www.iprbookshop.ru/41422.html>

**Form of final control:** pass-fail exam

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины «Предпринимательство»**

Учебный курс «Предпринимательство» предназначен для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, магистерская программа «Предпринимательство и управление бизнесом».

Дисциплина «Предпринимательство» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часов. Учебным планом предусмотрены практические занятия (36 часов), самостоятельная работа (108 часа). Дисциплина реализуется на 2 курсе в 3 семестре.

Дисциплина «Предпринимательство» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплины «Экономика и управление: адаптационный курс», и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Инновационный менеджмент», «Маркетинговое управление», «Фирмы и рынки», «Ведение бизнеса в Азии», «Бизнес-планирование», «Операционный менеджмент и эффективность бизнеса».

**Содержание** дисциплины состоит из девяти тем, и охватывает следующий круг вопросов: определение предпринимательства; предпринимательство как процесс; важность предпринимательства для экономики и общества: почему становятся предпринимателями; различные типы предпринимателей; различия между предпринимателями и корпоративными менеджерами; эффектуация против каузации: основные принципы эффектуации; сегментация и выделение целевой аудитории; понятие ценностного предложения, формирование ценностного предложения; Customer Discovery; Lean Canvas; проблемные и решенческие интервью; трекшн-карта и экономика стартапа; финансы стартапа; бизнес-

модель; маркетинговые коммуникации и PR стартапа; подготовка питча для инвестора.

**Целью** изучения дисциплины «Предпринимательство» является получение набора навыков, необходимых для развития предпринимательского мышления и предпринимательского поведения. В рамках дисциплины читается курс лекций, проводятся практические занятия, позволяющие углубить теоретические знания по отдельным темам, принимается зачет. При этом используется динамичный, а также комплексный междисциплинарный подход к обучению в области предпринимательства на основе современных мировых достижений.

**Задачи.** К концу изучения курса студенты должны:

1. Осознать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде;
2. Понять роль предпринимательства в обществе, на уровне организации, и в личной жизни;
3. Понимать фундаментальную важность ключевых значений в объяснении предпринимательского успеха;
4. Понимать процесс и природу предпринимательства, способы управления процессом;
5. Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.;
6. Уметь оценить бизнес-возможность и ее реалистичность;
7. Оценивать характер инновационных бизнес-моделей, которые могут быть превращены в устойчивые предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Предпринимательство» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции (элементы компетенций):

- способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;

- готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения;
- готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;
- способность комплексного использования инструментов проектного и процессного менеджмента для решения стратегических и тактических задач управления организации.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций).

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ОК-5 способностью генерировать идеи в научной и профессиональной деятельности	Знает	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные принципы и закономерности экономического развития на микро- и макро-уровнях;</li> <li>- методы обобщения и критической оценки результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями</li> </ul>
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать и систематизировать государственно-правовые и экономические явления, формируя свое отношение к процессам, происходящим в обществе;</li> <li>- выявлять перспективные направления исследований в профессиональной деятельности</li> </ul>
	Знает	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные принципы и закономерности экономического развития на микро- и макро-уровнях;</li> <li>- методы обобщения и критической оценки результатов, полученных отечественными и зарубежными исследователями</li> </ul>
ОК-10 готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	знает	Способы развития креативного мышления
	умеет	Генерировать и применять идеи в новых, нестандартных ситуациях и контекстах, определять альтернативные способы решения задач, создавать новые связи между объектами и явлениями для получения положительных результатов
	владеет	Навыками креативного мышления через исследование социальных и экономических вопросов в историческом и современном контекстах, которые не имеют прямых и очевидных ответов, но требуют нестандартных решений
ПК-4 – способность	Знает	Роль предпринимательства в обществе, на уровне

анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации		организации, и в личной жизни Понятие «предпринимательская ориентация» и связанные с ним категории
	Умеет	Оценивать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде
	Владеет	Способами и инструментами управления предпринимательским процессом
ПК-5 – способность определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды	Знает	Процесс и природу предпринимательства
	Умеет	Оценивать бизнес-возможность и ее реалистичность
	Владеет	Инструментами определения перспектив развития организации в сфере предпринимательской деятельности на основе оценки положения компании на рынке и тенденций влияния факторов внешней среды
ПК-6 – способность действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления	Знает	Ключевые значения в объяснении предпринимательского успеха
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.
	Владеет	Инструментами и способами генерации, оценки и реализации инновационных идей

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Предпринимательство» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: проблемная лекция; деловая игра; кейс-стади; дискуссия, перевернутый класс.

## **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

### **Тема 1. Что такое предпринимательство?**

Определение предпринимательства. Предпринимательство как процесс. Важность предпринимательства.

### **Тема 2. Кто такой предприниматель?**

Почему становятся предпринимателями? Различные типы предпринимателей. Различия между предпринимателями и корпоративными менеджерами. Эффектуация против каузации: основные принципы эффектуации.

### **Тема 3 Целевая аудитория. Ценностное предложение**

Основные понятия: сегментация и выделение целевой аудитории. Какие бывают сегменты? Потребители на высокотехнологичных рынках. Понятие ценностного предложения. Формирование ценностного предложения.

### **Тема 4. Customer development – развитие клиентов**

Преждевременный рост – почему стартапы умирают. Глубокое понимание клиента. Customer Discovery. Lean Canvas. Проблемные и решенческие интервью. Трекшн-карта.

## **II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ЧАСТИ КУРСА**

### **Практические занятия (36 час.)**

**Занятие 1. Деловая игра «The Marshmallow Challenge» (2 часа, с использованием МАО – 2 часа):**

Игра «The Marshmallow Challenge» помогает сформировать такие качества, как сплоченность, общительность, способность мыслить творчески, а также выявить сильные и слабые стороны участников команды.

**Занятие 2. Кейс «Клиника ОНА» (2 часа, с использованием МАО – 2 часа):**

- Разбор кейса.
- Дискуссия на тему «Эффектуация против каузации».

**Занятие 3. Сегментирование и целевая аудитория. Ценностное предложение (4 часа, с использованием МАО – 4 часа):**

- Применение инструментов сегментирования и выбора целевой аудитории.
- Формирование ценностного предложения.
- Презентация результатов работы.

**Занятие 4. Customer Development (4 часа, с использованием МАО – 4 часа):**

- Применение инструментов CustDev.
- Презентация результатов работы.
- Деловая игра «Снежинки».

**Занятие 5. Конкуренты и размер рынка (4 часа, с использованием МАО – 4 часа):**

- Таблица конкурентов.
- Расчет показателей TAM/SAM/SOM.
- Презентация результатов работы.



**Занятие 6. Экономика проекта (8 часов, с использованием МАО – 8 часов).**

- MVP. От идеи к продукту.
- Модели монетизации.
- Экономика и метрики.
- Презентация результатов работы.

**Занятие 7. Финансы стартапа. Бизнес-модель (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).**

- Расчёт потенциального уровня доходов проекта.
- Выявление постоянных и переменных издержек.
- Выявление факторов (драйверов) роста доходов.
- Выявление внешних и внутренних ограничений для роста проекта.
- Заполнение шаблона бизнес-модели.
- Презентация результатов работы.

**Занятие 8. Маркетинговые коммуникации. PR стартапа. Трекшн-карта (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).**

- Определение площадок коммуникаций проекта.
- Список СМИ.
- Анализ проекта по трекшн-карте.
- Презентация результатов работы.

**Занятие 9. Инвестиции. Питч перед инвестором (4 часа, с использованием МАО – 4 часа).**

- Разбор структуры презентации.

### **III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Предпринимательство» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

### **IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА**

№	Контролируемые	Коды и этапы формирования	Оценочные средства
---	----------------	---------------------------	--------------------

п/п	разделы / темы дисциплины	компетенций		текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Тема 1 / Пр. занятие 1	ПК-2 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10	ПР-9
2	Тема 2 / Пр. занятие 2	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	ПР-11	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
3	Тема 3 / Пр. занятие 3	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
4	Тема 4 / Пр. занятие 4	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10, ПР-13	ПР-9
5	Пр. занятие 5	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
6	Пр. занятие 6	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
7	Пр. занятие 7	ПК-3	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
8	Пр. занятие 8	ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
9	Пр. занятие 9	ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Основная литература:**  
(электронные издания)

1. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя [Электронный ресурс] / Бланк Стив, Дорф Боб. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 616 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41422.html>

2. Ларионов, И. К. Предпринимательство [Электронный ресурс] : Учебник для магистров / И. К. Ларионов; Под ред. докт. экон. наук, проф. И. К. Ларионова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450866>

### **Дополнительная литература:**

*(электронные издания)*

1. Предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 384 с. + Доп. Материалы. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=774327>

2. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 349 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=429542>

### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Портал для предпринимателей RUSBASE <https://rb.ru/>
2. Портал публикаций Хабрахабр <https://habrahabr.ru/>
3. Портал «Бизнес, технологии, идеи, модели роста» <https://vc.ru/>
4. Платформа для общения малого и среднего бизнеса <https://spark.ru/>

### **Перечень информационных технологий и программного обеспечения**

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине «Предпринимательство» используется стандартное программное обеспечение, входящее в пакет Microsoft Office, а именно программы: Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office Power Point.

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Алгоритм изучения дисциплины**

Освоение курса реализуется по схеме «теория плюс практическое задание». По результатам изучения каждой темы студенты готовят домашнее задание, а также практическое задание на занятии.

В конце семестра проводится **итоговая защита проектов**, презентация которых включает элементы, разрабатываемые в течение всего курса.

### **Методические рекомендации к проведению практических занятий в форме дискуссии, проведению деловой игры и выполнению практических заданий в малых группах**

Целью практических занятий является формирование и закрепление у

студентов теоретических знаний, умений и практических навыков по основам управленческой деятельности.

Практические занятия условно можно поделить на три части (этапа): вступительная, основная (содержательная), заключительная.

### ***Деловая игра.***

#### Дидактические характеристики метода:

Игра – это форма деятельности (чаще – совместной деятельности) людей, воссоздающая те или иные практические ситуации и систему взаимоотношений.

Игра как метод обучения дает возможность:

- сформировать мотивацию на обучение, и поэтому может быть эффективна на начальной стадии обучения;

- оценить уровень подготовленности обучающихся (может быть использована как на начальной стадии обучения – для входного контроля, так и на стадии завершения – для итогового контроля эффективности обучения);

- оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, и поэтому может быть эффективна в качестве метода практической отработки навыка сразу после обсуждения теоретического материала.

Деловая игра – форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования тех систем отношений, которые характерны для этой деятельности, моделирования профессиональных проблем, реальных противоречий и затруднений, испытываемых в типичных профессиональных проблемных ситуациях.

Применение метода активного обучения «Деловая игра» позволит оценить степень овладения материалом и перевести его из пассивного состояния – знания – в активное – умение, будет способствовать осуществлению адекватной оценки преподавателем уровня усвоения студентами знаний, полученных во время лекционного курса.

#### Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы.

Работа проводится в группах по 5-6 человек.

#### Ход работы:

Применение метода активного обучения «Деловая игра» включает следующие этапы:

- вступительное слово преподавателя: разъяснение правил игры;
- распределение студентов по малым группам (по 5-6 человек в каждой);

- организация работы студентов в малых группах;
- выполнение задания;
- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

### ***Кейс-стади.***

#### Дидактические характеристики метода:

Кейс-стади – техника обучения, использующая описание реальных экономических и социальных ситуаций (от англ. case — «случай»).

Это конкретные учебные ситуации, специально разрабатываемые на основе фактического материала с целью последующего разбора на учебных занятиях. Предназначены для получения знаний по дисциплинам, истина в которых плюралистична.

Акцент обучения переносится не на овладение готовым знанием, а на его выработку.

Результатом применения метода являются не только знания, но и навыки профессиональной деятельности.

#### Методические указания:

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы, доска и разноцветные маркеры для наглядного изображения результатов работы над заданием;

- желательно наличие компьютеров, выход в сеть Интернет.

Задания осуществляется в группах по 3-4 человека. Результаты представляются в виде презентации в формате MS Power Point. После представления группами своих вариантов, проводится сравнительный анализ и обсуждение результатов.

#### Ход работы:

Применение кейс-стади производится в два этапа:

##### 1) Подготовительный этап:

- выдача домашнего задания студентам;
- определение сроков выполнения задания;
- ознакомление студентов с системой оценивания решения кейса;
- определение технологической модели занятия;
- проведение консультаций.

##### 2) Аудиторная работа:

- вступительное слово преподавателя: постановка основных вопросов;
- распределение студентов по малым группам (по 3-4 человека в каждой);
- организация работы студентов в малых группах, определение докладчиков;
- организация презентации решений в малых группах;

- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

### ***Дискуссия.***

#### ***Дидактические характеристики метода:***

Дискуссия предполагает обсуждение какого-либо вопроса, темы или проблемы, в отношении которых уже существуют различные точки зрения или мнения присутствующих актуализируются непосредственно в дискуссии. Обсуждение предполагает поочередные выступления различных участников. Но для появления полемики активными должны быть не только выступающие или спикеры, но и слушатели, которые своими вопросами, оценками, контр выступлениями и создают необходимый полемический задор, обозначают границы проблемного поля. Важнейшее условие успешности дискуссии – это ее предметность. Участники могут увлекаться, отклоняться от темы, фокусироваться не на происходящем, а на событиях, имевших место ранее и повлиявших на их отношения к другим участникам дискуссии, поэтому ведущий должен строго следить за тем, чтобы обсуждение происходило только в рамках означенной темы, но и не «заикливалось» бы на мелких деталях и частностях.

Взаимодействие в учебной дискуссии строится не просто на поочередных высказываниях, вопросах и ответах, но на содержательно направленной самоорганизации участников – т.е. обращении студентов друг к другу и к преподавателю для углубленного и разностороннего обсуждения самих идей, точек зрения, проблемы. Общение в ходе дискуссии побуждает учеников искать различные способы для выражения своей мысли, повышает восприимчивость к новым сведениям, новой точке зрения; эти личностно развивающие результаты дискуссии напрямую реализуются на обсуждаемом в группах учебном материале. Сущностной чертой учебной дискуссии является диалогическая позиция преподавателя, которая реализуется в предпринимаемых им специальных организационных усилиях, задает тон обсуждению, соблюдению его правил всеми участниками.

#### ***Методические указания:***

Для успешной практической реализации метода должны быть созданы следующие условия:

- материально-технические ресурсы и организационные условия: просторная светлая аудитория, возможность переставить мебель для удобной групповой работы, доска и разноцветные маркеры для наглядного изображения результатов работы над заданием;
- желательно наличие компьютеров, выход в сеть Интернет.

#### ***Ход работы:***

Применение метода активного обучения «Дискуссия» включает следующие этапы:

- вступительное слово преподавателя: разъяснение задания (в т.ч., теоретических основ технологии дискуссии), постановка основных вопросов;
- распределение студентов по малым группам (по 2-3 человека в

каждой);

- организация работы студентов в малых группах, определение докладчиков;
- организация презентации решений в малых группах;
- организация общей дискуссии;
- обобщающее выступление преподавателя, его анализ ситуации;
- оценивание студентов преподавателем.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Предпринимательство» необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

- просторная аудитория для обеспечения командной работы;
- компьютеры, оснащенные стандартным программным обеспечением, входящим в пакет Microsoft Office и доступом в сеть Интернет;
- проектор, экран;
- флип-чарты (по возможности).



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**  
по дисциплине «Предпринимательство»  
**Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент**  
**Форма подготовки: очная**

**Владивосток**  
**2019**



## План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	2 неделя	Задание по теме 1	8 часов	ПР-13
2	4 неделя	Задание по теме 2	8 часов	ПР-13
3	6 неделя	Задание по теме 3	8 часов	ПР-13
4	8 неделя	Задание по теме 4	8 часов	ПР-13
5	10 неделя	Задание по теме 5	8 часов	ПР-13
6	12 неделя	Задание по теме 6	8 часов	ПР-13
7	14 неделя	Задание по теме 7	8 часов	ПР-13
8	16 неделя	Задание по теме 8	8 часов	ПР-13
9	18 неделя	Задание по теме 9	8 часов	ПР-9

### Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа студентов состоит из подготовки к практическим занятиям, работы над рекомендованной литературой, подготовки презентаций.

При организации самостоятельной работы преподаватель должен учитывать уровень подготовки каждого студента и предвидеть трудности, которые могут возникнуть при выполнении самостоятельной работы. Преподаватель дает каждому студенту индивидуальные и дифференцированные задания. Некоторые из них могут осуществляться в группе (например, подготовка доклада и презентации по одной теме могут делать несколько студентов с разделением своих обязанностей – один готовит научно-теоретическую часть, а второй проводит анализ практики).

### Методические рекомендации для подготовки презентаций

Презентации в формате MS Power Point выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь

на содержание;

- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

### **Требования к оформлению письменных работ**

Письменные работы выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Объем письменной работы зависит от конкретного задания, но в любом случае не должен превышать 15 страниц машинописного текста.

Письменная работа должна содержать титульный лист, основное содержание, а также список литературы и глоссарий (при необходимости).

Требования к оформлению текста: междустрочный интервал – 1,5, размер шрифта – 14, поля: левое – 3см, правое – 1,5 см, верхнее и нижнее – 1,5см. Страницы должны быть пронумерованы. Абзацный отступ от начала строки равен 1,25 см.

### **Задания для самостоятельной работы по дисциплине**

#### **Задание 1.**

Цель – подумать о своих навыках и идеях. Ответьте на вопросы и сделайте презентацию за 60 секунд:

- Моя бизнес-идея.
- Что я люблю делать?
- Что меня вдохновляет больше всего?
- В чем мои сильные стороны?
- Какие мои слабые стороны?

#### **Задание 2.**

Прочитать кейс «Клиника ОНА», подготовить ответы на следующие вопросы:

1. Является ли Марина Власова предпринимателем? Поясните свой ответ.
2. Каковы были основные причины, по которым Марина Власова решила стать предпринимателем?
3. Использовала Марина Власова принципы эффектуации или причинности (каузации) в процессе создания клиники? Если да, то какие принципы эффектуации она использовала?
4. Почему она столкнулась с проблемами, когда клиника стала больше?

#### **Задание 3.**

Выделите три важнейших сегмента вашей целевой аудитории и опишите их. Далее выберите один сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте

для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: какие боли он снимает? какую выгоду он приносит? какую работу пользователя выполняет?

Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.

#### Задание 4.

Выполните следующие задачи:

*Задача №1 из 4. Выдвиньте гипотезы.*

Выдвиньте три гипотезы о своих клиентских сегментах и постройте для этих трех гипотез карту бизнес-модели.

*Задача №2 из 4. Шаблон для интервью.*

Составьте шаблон интервью с каждым из клиентских сегментов и отправьте педагогу на проверку.

*Задача №3 из 4. Проведите интервью.*

Выберите один из клиентских сегментов и проведите интервью с 10 представителями этого сегмента.

*Задача №4 из 4. Проанализируйте полученную информацию*

Проанализируйте полученную информацию: какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие инсайты получили.

*Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.*

#### Задание 5.

Выполните следующие задачи:

*Задача №1 из 5. Список прямых конкурентов и товаров-заменителей*

Сделайте список прямых конкурентов и товаров-заменителей и заполните таблицу по конкурентам.

##### Анализ конкурентов и ответ компании

Конкурент	Преимущества/недостатки	Важность для потребителя	Наш ответ
К 1	Преимущества		
	Недостатки		
К ...	Преимущества		
	Недостатки		

*Задача №2 из 5. Ответьте на вопросы о конкурентах.*

При заполнении графы "важность для потребителя" опросите минимум 5 потребителей. Не стоит описывать важность для потребителя на основе своих представлений. Ваши гипотезы могут расходиться с реальностью.

Кто является вашим основным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего основного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

Кто является вашим второстепенным конкурентом? Перечислите его преимущества.

В чем заключается важность его продукта для потребителя?

Перечислите недостатки вашего второстепенного конкурента.

Как недостатки вашего конкурента отражаются на важности для потребителя?

*Задача №3 из 5. Составьте карту позиционирования.*

*Задача №4 из 5. Сформулируйте свое конкурентное преимущество.*

Сформулируйте Ваше конкурентное преимущество. В чем оно заключается? Запишите четко сформулированное конкурентное преимущество шаблоне. Далее оцените важность преимуществ/недостатков продукта для потребителя (на основе опроса/интервью). Оцените от 0 до 5, где 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно.

*Таблица оценки важности преимуществ/недостатков продукта потребителем (для опроса/интервью)*

От 0 до 5: 0 – совсем не важно, 5 – крайне важно

<b>Преимущество/недостаток продукта</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
П1						
П2						
П3						
Н1						
Н2						
Н3						

*Задача №5 из 5. Определите наиболее выгодное для себя позиционирование.*

На основе анализа ваших конкурентов и сформулированного ценностного предложения определите своё позиционирование на рынке.

*Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.*

## **Задание 6.**

### **1. Рынок.**

Для своей идеи стартапа посчитайте рынок двумя способами: снизу вверх, сверху вниз. Рассчитайте два показателя: - SAM (сколько заработают конкуренты вместе с Вами?) - SOM (сколько заработаете только Вы?). Представьте результаты вашего расчёта.

SAM (снизу вверх):

SOM (снизу вверх):

SAM (сверху вниз):

SOM (сверху вниз):

## **2. MVP. От идеи к продукту.**

*Задача №1 из 3. Сделайте MVP проекта.*

Предоставьте на экспертизу ссылку (URL) или краткое описание продукта. Вы также можете поделиться обнаруженными ошибками, находками, важными замечаниями для ваших коллег по курсу по процессу разработки MVP.

*Задача №2 из 3. Протестируйте MVP.*

Протестируйте MVP на 10 представителях целевой аудитории. Напишите небольшой отчет о результатах теста (какие теории оправдались, какие нет; какие находки удалось сформулировать в результате тестирования, какие ошибки в процессе тестирования обнаружили).

*Задача №3 из 3. Представьте доработанный MVP.*

Вышлите ссылку (или описание) на доработанный MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений.

## **3. Модели монетизации.**

*Задача №1 из 2. Определите тип модели монетизации вашего проекта.*

Выберите предпочтительную для вас модель монетизации и распределите нижеперечисленные модели по категориям “Основная”/”Запасная”/”Неподходящая” по отношению к вашему проекту:

- Подписка
- Фримиум
- Тестирование
- Полностью платный доступ
- Микротранзакции
- Реклама и генерирование продаж (партнерские программы)

*Задача №2 из 2. Протестируйте модели монетизации.*

Протестируйте выбранные модели монетизации, проведя не менее трех интервью с потенциальными потребителями. Напишите небольшой отчет о проведенной работе и ее итогах.

*Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.*

## **Задание 7.**

*Задача №1 из 4. Спрогнозируйте доходы*

Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта.

*Задача №2 из 4. Выявите постоянные и переменные издержки*

Определите все статьи расходов своего проекта и разделите их на постоянные и переменные издержки.

*Задача №3 из 4. Выявите факторы (драйверы) роста доходов*

Проанализировав источники доходов, выявите основные факторы, способствующие их росту. Перечислите основные, на Ваш взгляд, драйверы для Вашего проекта.

*Задача №4 из 4. Выявите внешние и внутренние ограничения для роста проекта*

Составьте список ограничений для роста Вашего проекта, разделите факторы на внешние и внутренние и попробуйте разработать мероприятия в рамках Вашей бизнес-модели, которые помогут нивелировать часть ограничений.

*Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.*

### **Задание 8.**

*Задача №1 из 2. Определите необходимые площадки*

Создайте и запустите сообщество, сайт/лендинг, страницу в соцсети для вашего стартапа.

*Задача №2 из 2. Проведите работу по настройке рекламной кампании*

Разработайте план проведения рекламной кампании с использованием всех выбранных ранее рекламных площадок.

*Подготовить презентацию по результатам выполнения задания.*

### **Задание 9.**

Подготовьте презентацию своего проекта для инвестора. Эти вопросы помогут вам структурировать вашу презентацию для инвесторов:

1. Кто составляет команду проекта (члены команды и распределение ролей)?
2. В чем заключается бизнес-возможность (боль потребителей)?
3. Описание продукта?
4. Бизнес-модель?
5. Метрики и экономика?
6. Размер рынка?
7. Потребность в финансировании?
8. План вывода продукта на рынок?
9. Маркетинговый план?
10. Финансовый план?
11. Оценка проекта?
12. Стратегия выхода



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
по дисциплине «Предпринимательство»  
**Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент**  
**Форма подготовки: очная**

**Владивосток**  
**2019**

## Паспорт ФОС

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-2 – способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	Знает	Основные понятия и категории в сфере корпоративного предпринимательства
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе в корпоративных контекстах
	Владеет	Инструментами оценки инновационных бизнес-моделей, которые могут быть превращены в устойчивые предприятия
ПК-3 – способность использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач	Знает	Современные методы управления корпоративными финансами и возможности их применения
	Умеет	Рассчитывать потенциальный уровень доходов проекта (стартапа) Выявлять факторы (драйверы) роста доходов. Выявлять внешние и внутренние ограничения для финансового роста проекта (стартапа).
	Владеет	Инструментами расчёта потенциального уровня доходов проекта (стартапа), постоянных и переменных издержек.
ПК-4 – способность анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации	Знает	Роль предпринимательства в обществе, на уровне организации, и в личной жизни Понятие «предпринимательская ориентация» и связанные с ним категории
	Умеет	Оценивать предпринимательский потенциал внутри себя и других в их среде
	Владеет	Способами и инструментами управления предпринимательским процессом
ПК-5 – способность определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды	Знает	Процесс и природу предпринимательства
	Умеет	Оценивать бизнес-возможность и ее реалистичность
	Владеет	Инструментами определения перспектив развития организации в сфере предпринимательской деятельности на основе оценки положения компании на рынке и тенденций влияния факторов внешней среды
ПК-6 – способность действовать проективно на основе разработки инновационных решений в различных областях управления	Знает	Ключевые значения в объяснении предпринимательского успеха
	Умеет	Определять и применять много способов, в которых проявляется предпринимательство, в том числе старт-ап контекстах, корпоративных контекстах, социальных контекстах, контекстах общественного сектора и др.
	Владеет	Инструментами и способами генерации, оценки и реализации инновационных идей



ПК-10 – способностью использовать современные методы управления корпоративными финансами для решения стратегических задач	Знает	Особенности финансирования стартапов
	Умеет	Определять финансовые показатели (метрики) стартапа
	Владеет	Методами расчета финансовых показателей (метрик) стартапа

### Контроль достижения цели курса

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			текущий контроль	промежуточная аттестация	
1	Тема 1 / Пр. занятие 1	ПК-2 ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10	ПР-9
2	Тема 2 / Пр. занятие 2	ПК-4 ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	ПР-11	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
3	Тема 3 / Пр. занятие 3	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
4	Тема 4 / Пр. занятие 4	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-10, ПР-13	ПР-9
5	Пр. занятие 5	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
6	Пр. занятие 6	ПК-5	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
7	Пр. занятие 7	ПК-3	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
8	Пр. занятие 8	ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9
9	Пр. занятие 9	ПК-6	знает	УО-4	ПР-9
			умеет	УО-3	ПР-9
			владеет	ПР-13	ПР-9

## Методические рекомендаций по процедуре оценивания результатов освоения дисциплины

**Текущая аттестация студентов.** Текущая аттестация студентов по дисциплине «Предпринимательство» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Предпринимательство» проводится в форме контрольных мероприятий (собеседований, дискуссий, защиты практических работ) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

**Промежуточная аттестация студентов.** Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Предпринимательство» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. Дисциплина реализуется на 2 курсе в 3-м семестре и завершается сдачей зачета в формате презентации с использованием оценочного средства «проект».

### Оценочные средства для промежуточной аттестации

#### *Содержание итогового группового проекта*

- Резюме
- Проблема
- Бизнес-идея
- Предполагаемая ценность для клиента
- Рынок (включая характеристики, т.е. потребительские сегменты)
- Конкуренция (Аналоги & Антиподы)
- Потоки доходов (включая цены)
- Ключевые ресурсы / Ключевые партнеры
- Структура затрат
- Заключение

*Структура презентации итогового группового проекта:*

- Обложка слайда: название, имена членов команды
- Проблема (размер) и бизнес-возможность: дать понять, что есть проблема или бизнес-возможность

– Бизнес-модель: Опишите, что вы предлагаете на целевом рынке и сосредоточьтесь на ключевых преимуществах для клиентов (предложение потребительской ценности. Используйте шаблон бизнес-модели)

– Анализ реалистичности проекта: используйте модель First Screen («Первого экрана») для анализа реалистичности проекта

### **Критерии выставления оценки студенту на зачете по дисциплине «Предпринимательство» (ПР-9)**

Баллы (рейтингов ой оценки)	Оценка экзамена (стандартная )	Требования к сформированным компетенциям
86-100	<i>«зачтено»/ «отлично»</i>	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
76-85	<i>«зачтено»/ «хорошо»</i>	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
61-75	<i>«зачтено»/ «удовлетворительно»</i>	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
менее 61	<i>«не зачтено»/ «неудовлетворительно»</i>	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### **Оценочные средства для текущей аттестации**

*Приведены типовые оценочные средства для текущей аттестации и критерии оценки к ним (по каждому виду оценочных средств) в соответствии с Положением о фондах оценочных средств образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата, специалитета,*

магистратуры ДВФУ, утвержденным приказом ректора от 12.05.2015 №12-13-850.

### Требования к презентациям (ПР-13):

Презентации в формате MS Power Point выполняются студентами по результатам выполнения практических заданий и заданий для самостоятельной работы.

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;
- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

### Критерии оценки презентации доклада (ПР-13):

Оценка	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Критерии	Содержание критериев			
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы на вопросы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные, с приведением примеров и/или пояснений

### **Критерии оценки устного ответа, доклада, сообщения (УО-3, УО-4):**

- ✓ 5 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.
- ✓ 4 балла – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы
- ✓ 3 балла – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы
- ✓ 2 балла – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

### **Критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии (ПР-13)**

- ✓ 5 баллов выставляется, если студент/группа выразили своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировали его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа международно-политической практики. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.
- ✓ 4 балла – работа студента/группы характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.
- ✓ 3 балла – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и

теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы.