

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

Экономический факультет
Управления и маркетинга



УТВЕРЖДЕНО
Декан
Тюпаков К.Э.
18.05.2026

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА»**

Уровень высшего образования: магистратура

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки: Управление бизнесом

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Формы обучения: очная, заочная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: Очная форма обучения – 2 года
Заочная форма обучения – 2 года 6 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

Разработчики:

Доцент, кафедра управления и маркетинга Черепухин Т.Ю.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 952, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист в сфере закупок", утвержден приказом Минтруда России от 10.09.2015 № 625н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2023 № 821н; "Маркетолог", утвержден приказом Минтруда России от 08.11.2023 № 790н; "Специалист по управлению рисками", утвержден приказом Минтруда России от 18.04.2025 № 264н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Управления и маркетинга	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Толмачев А.В.	Согласовано	12.05.2026, № 10
2	Управления и маркетинга	Руководитель образовательной программы	Толмачев А.В.	Согласовано	12.05.2026, № 10

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Приобретение студентами организационных, управленческих и финансовых навыков, необходимых для комплексного управления и развития бизнеса на его различных этапах

Задачи изучения дисциплины:

- формирование способностей осуществлять поиск и оценку новых рыночных возможностей;;
- приобретение навыков в формулировании бизнес-идеи;;
- формирование способностей разрабатывать и управлять проектами создания и развития новых организаций, направлений деятельности, товаров, услуг;;
- исследовать экономическую сущность понятия «стартап», определить место стартапа в современной экономике России;;
- получить необходимые знания, формирующие основу для создания стартапа;
- освоить современные методы планирования, оценки и прогнозирования деятельности стартапов;
- определить основные источники и инструменты финансирования стартапов;
- изучить международный и российский опыт эффективного управления стартапом.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-ПЗ Способен обосновывать и применять эффективные подходы к управлению процессами бизнес-анализа в организации

ПК-ПЗ.1 Оценивает и обосновывает применяемые методы бизнес-анализа с учётом специфики управленческих задач и бизнес-процессов организации

Знать:

ПК-ПЗ.1/Зн1 Современные методологии бизнес-анализа, принципы системного и функционального анализа, особенности применения аналитических подходов в различных сферах бизнеса

Уметь:

ПК-ПЗ.1/Ум1 Подбирать и обосновывать методы бизнес-анализа в зависимости от целей анализа, уровня задач и предметной области

Владеть:

ПК-ПЗ.1/Нв1 Навыками построения логических, функциональных и информационных моделей, формализации требований и подготовки аналитических обоснований

ПК-ПЗ.2 Организует и направляет бизнес-анализ в целях поддержки принятия стратегических и операционных решений

Знать:

ПК-ПЗ.2/Зн1 Задачи бизнес-анализа в рамках операционного и стратегического управления, принципы построения командной аналитической работы, методы планирования и контроля

Уметь:

ПК-ПЗ.2/Ум1 Координировать деятельность аналитических групп, формировать цели анализа и управлять ресурсами в соответствии с приоритетами организации

Владеть:

ПК-ПЗ.2/Нв1 Навыками управления аналитическим циклом: от формулировки гипотез до постановки задач, контроля исполнения и анализа полученных результатов

ПК-ПЗ.3 Осуществляет организацию и контроль аналитической поддержки реализации стратегических инициатив и изменений в организации

Знать:

ПК-ПЗ.3/Зн1 Этапы реализации стратегических проектов, методы мониторинга изменений и контроля исполнения, инструменты оценки влияния управленческих решений

Уметь:

ПК-ПЗ.3/Ум1 Организовывать сопровождение изменений с использованием бизнес-анализа, контролировать достижение ключевых показателей и корректировать действия в случае отклонений

Владеть:

ПК-ПЗ.3/Нв1 Методами построения системы аналитического сопровождения изменений, формированием аналитических отчетов и рекомендаций для руководства

ПК-ПЗ.4 Применяет цифровые инструменты и платформы для проведения комплексного бизнес-анализа и визуализации результатов

Знать:

ПК-ПЗ.4/Зн1 Возможности современных информационных систем, принципы построения цифровых моделей и визуализации бизнес-процессов

Уметь:

ПК-ПЗ.4/Ум1 Применять цифровые инструменты для обработки данных, выявления узких мест, построения дашбордов и презентации аналитических выводов

Владеть:

ПК-ПЗ.4/Нв1 Навыками автоматизации аналитических процедур и интеграции данных из разных источников для поддержки управленческих решений

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Организация бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 2, Заочная форма обучения - 2.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период	доимость сы)	доимость ЭТ)	ая работа всего)	ая контактная (часы)	(часы)	е занятия сы)	ие занятия сы)	ьная работа сы)	ая аттестация сы)
--------	-----------------	-----------------	---------------------	-------------------------	--------	------------------	-------------------	--------------------	----------------------

обучения	Общая тру (час)	Общая тру (ЗЕТ)	Контактн (часы,	Внеаудиторна работа	Зачет	Лекционн (ча	Практичес (ча	Самостоятел (ча	Промежуточ (ча
Второй семестр	108	3	37	1		10	26	71	Зачет
Всего	108	3	37	1		10	26	71	

Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Второй семестр	108	3	13	1		4	8	95	Зачет
Всего	108	3	13	1		4	8	95	

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотношенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Теоретико-методологические основы организации бизнеса	40		4	10	26	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Тема 1.1. Организация бизнеса в форме стартапа.	12		1	3	8	
Тема 1.2. Предварительный анализ организации бизнеса	15		2	4	9	
Тема 1.3. Разработка бизнес-модели бизнеса	13		1	3	9	
Раздел 2. Функционально-экономическ ие механизмы организации бизнеса	40		4	9	27	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Тема 2.1. Продвижение продукции бизнеса	13		1	3	9	

Тема 2.2. Разработка стратегии финансирования бизнеса	14		2	3	9	
Тема 2.3. Планирование денежных потоков бизнеса	13		1	3	9	
Раздел 3. Оценка и управление рисками, результативностью и стоимостью бизнеса	27		2	7	18	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Тема 3.1. Риски в управлении бизнесом: оценка и управление	13		1	3	9	
Тема 3.2. Оценка бизнеса	14		1	4	9	
Раздел 4. Промежуточная аттестация	1	1				ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2
Тема 4.1. Зачет	1	1				ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Итого	108	1	10	26	71	

Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Теоретико-методологические основы организации бизнеса	40,5		1,5	3	36	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Тема 1.1. Организация бизнеса в форме стартапа.	13,5		0,5	1	12	
Тема 1.2. Предварительный анализ организации бизнеса	13,5		0,5	1	12	
Тема 1.3. Разработка бизнес-модели бизнеса	13,5		0,5	1	12	
Раздел 2. Функционально-экономические механизмы организации бизнеса	40,5		1,5	3	36	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Тема 2.1. Продвижение продукции бизнеса	13,5		0,5	1	12	
Тема 2.2. Разработка стратегии финансирования бизнеса	13,5		0,5	1	12	
Тема 2.3. Планирование денежных потоков бизнеса	13,5		0,5	1	12	
Раздел 3. Оценка и управление рисками, результативностью и стоимостью бизнеса	26		1	2	23	ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4

Тема 3.1. Риски в управлении бизнесом: оценка и управление	13,5		0,5	1	12	
Тема 3.2. Оценка бизнеса	12,5		0,5	1	11	
Раздел 4. Промежуточная аттестация	1	1				ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2
Тема 4.1. Зачет	1	1				ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4
Итого	108	1	4	8	95	

5.2. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Теоретико-методологические основы организации бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 1,5ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 36ч.; Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 10ч.; Самостоятельная работа - 26ч.)

Тема 1.1. Организация бизнеса в форме стартапа.

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Понятие стартапа и особенности его функционирования.

Стратегии создания стартапа

Юридическое оформление стартапа.

Тема 1.2. Предварительный анализ организации бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Анализ интеллектуальной собственности стартапа. Анализ потенциального спроса на продукцию стартапа. Анализ конкурентоспособности целевого продукта стартапа.

Тема 1.3. Разработка бизнес-модели бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Сущность и базовые виды бизнес-моделей. Процесс построения бизнес-модели.

Инструменты бизнес-моделирования стартапа.

Раздел 2. Функционально-экономические механизмы организации бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 1,5ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 36ч.; Очная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 9ч.; Самостоятельная работа - 27ч.)

Тема 2.1. Продвижение продукции бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Партизанский маркетинг стартапа. Инструменты интернет-маркетинга. Составление коммерческого предложения.

Тема 2.2. Разработка стратегии финансирования бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Анализ доступных способов финансирования.

Критерии, влияющие на выбор негосударственных источников финансирования.

Обоснование выбора наиболее приемлемого способа финансирования.

Тема 2.3. Планирование денежных потоков бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Экономическая сущность денежного потока. Обоснование и оптимизация ключевых параметров, оказывающих влияние на денежный поток.

Раздел 3. Оценка и управление рисками, результативностью и стоимостью бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 23ч.; Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 7ч.; Самостоятельная работа - 18ч.)

Тема 3.1. Риски в управлении бизнесом: оценка и управление

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 12ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 3ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Обзор базовых рисков стартапа. Учет рисков стартапа в денежном потоке. Учет рисков в ставке дисконтирования.

Тема 3.2. Оценка бизнеса

(Заочная: Лекционные занятия - 0,5ч.; Практические занятия - 1ч.; Самостоятельная работа - 11ч.; Очная: Лекционные занятия - 1ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 9ч.)

Показатели эффективности функционирования стартапа. Оценка стартапа в интересах венчурного инвестора. Оценка стартапа в рамках корпоративного акселератора.

Раздел 4. Промежуточная аттестация

(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Тема 4.1. Зачет

(Заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Проведение промежуточной аттестации в форме зачета

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Теоретико-методологические основы организации бизнеса

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Только чашек кофе в месяц ему нужно продать, чтобы покрыть все расходы и не уйти в минус?

Предприниматель открывает кофейню. Он арендует помещение за 100 000 рублей в месяц, платит зарплату бариста (40 000 рублей) и закупает ингредиенты на каждую чашку кофе (50 рублей). Продавать кофе он планирует по 200 рублей за чашку. Сколько чашек кофе в месяц ему нужно продать, чтобы покрыть все расходы и не уйти в минус?

2. Какого поставщика выбрать и почему?

У вас два поставщика одинакового товара. Поставщик А предлагает цену на 10% ниже рынка, но требует 100% предоплаты и отгрузку через 3 недели. Поставщик Б работает по постоплате 30 дней и доставляет товар за 3 дня, но цена на 5% выше рынка. У вас ограниченный оборотный капитал. Какого поставщика выбрать и почему?

3. При каком объеме продаж оба варианта будут одинаково выгодны для вас (в рублях продаж)?

Вам нужен менеджер по продажам. Вариант 1: оклад 50 000 руб. + 5% с продаж. Вариант 2: оклад 20 000 руб. + 15% с продаж. При каком объеме продаж оба варианта будут одинаково выгодны для вас (в рублях продаж)?

4. Какой товар приносит больше валовой прибыли, если закупочная цена товара А — 1000 руб., а товара Б — 500 руб.?

У вас магазин косметики. Товар А продается по 100 штук в месяц с наценкой 50%. Товар Б продается по 10 штук в месяц с наценкой 400%. Какой товар приносит больше валовой прибыли, если закупочная цена товара А — 1000 руб., а товара Б — 500 руб.?

5. Какое решение наименее убыточно?

Вы закупили партию сезонного товара за 1 млн рублей. До конца сезона осталось 2 недели, продано только 40% товара. Поставщик предлагает вернуть остаток за 70% от цены закупки. Ваши альтернативы: устроить распродажу со скидкой 50% или оставить товар на следующий год. Какое решение наименее убыточно?

6. Что выгоднее: сдать в субаренду сейчас на 6 месяцев или оставить пустовать?

У вас офис 100 м². Вы используете 60 м², а 40 м² пустуют. Появился сосед, который готов арендовать 40 м² за 20 000 руб./мес. Но вы планируете нанять 2 новых сотрудников через полгода, которым понадобятся эти 40 м². Что выгоднее: сдать в субаренду сейчас на 6 месяцев или оставить пустовать?

Раздел 2. Функционально-экономические механизмы организации бизнеса

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Выбор формы собственности

Стартап в сфере IT-разработки выбирает между ИП и ООО

2. Выход на новый рынок

Производитель косметики хочет выйти в ЕАЭС

3. Объясните, почему это может сработать, хотя цена выросла почти вдвое.

Вы продаете уникальный товар ручной работы. Себестоимость — 3000 руб. Вы поставили цену 4500 руб., но продажи идут вяло. Консультант советует поднять цену до 7900 руб. Объясните, почему это может сработать, хотя цена выросла почти вдвое.

4. Что выгоднее?

Вам нужно закупить сырья на 500 000 руб. Банк дает кредит на месяц под 2% (10 000 руб. процентов). Поставщик предлагает отсрочку на месяц, но поднимает цену на товар на 3% (15 000 руб.). Что выгоднее?

Раздел 3. Оценка и управление рисками, результативностью и стоимостью бизнеса

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Что выгоднее: дать скидку 1000 руб. или подарить товар на 1500 руб.?

Клиент говорит: «У конкурента на 1000 рублей дешевле». Ваша себестоимость товара 5000 руб., ваша цена 9000 руб., цена конкурента 8000 руб. У вас есть скрытый резерв: вы можете дать клиенту не скидку, а дополнительный товар на 1500 руб. (себестоимость которого для вас

700 руб.). Что выгоднее: дать скидку 1000 руб. или подарить товар на 1500 руб.?

2. Что он должен сделать в первую очередь для роста бизнеса?

Владелец бизнеса тратит 80% своего времени на разбор текущих жалоб клиентов и замену бракованного товара, хотя эти функции могут выполнять менеджеры за 60 000 руб./мес. Его время как эксперта стоит минимум 150 000 руб./мес. (если бы он консультировал других). Что он должен сделать в первую очередь для роста бизнеса?

3. Что выбрать и почему?

У вас небольшой цех по производству мебели. У вас есть 500 000 рублей свободных денег. Вариант А: купить новый станок, который ускорит производство на 30% и снизит себестоимость единицы на 10%. Вариант Б: вложить эти деньги в мощную рекламную кампанию, которая привлечет в 2 раза больше заказов, но производство уже сейчас работает на пределе мощностей. Что выбрать и почему?

Форма контроля/оценочное средство: Тестирование

Вопросы/Задания:

1. Какие типы организационных структур характеризуются наличием пересекающихся линий власти и ответственности?

- А. Линейная структура
- б. Матричная структура
- с. Функциональная структура

2. Какие типы организационных культур характеризуются четкими правилами и процедурами, определяющими поведение сотрудников?

- А. Культура власти
- б. Культура задач
- с. Ролевая культура

3. Какие типы управления включают в себя процесс разработки, реализации и контроля стратегии организации?

- А. Стратегическое планирование
- б. Стратегический контроль
- с. Стратегическое управление

4. Какой тип организационной структуры характеризуется наличием пересекающихся линий власти и ответственности?

- А. Линейная структура
- б. Матричная структура
- с. Функциональная структура

5. Какой тип организационной культуры характеризуется четкими правилами и процедурами, определяющими поведение сотрудников?

- А. Культура власти
- б. Культура задач
- с. Ролевая культура

6. Какой тип управления включает в себя процесс разработки, реализации и контроля стратегии организации?

- А. Стратегическое планирование
- б. Стратегический контроль
- с. Стратегическое управление

7. Упорядочите этапы стратегического управления по их последовательности. Разработка стратегии включает анализ внешней и внутренней среды организации. Реализация стратегии подразумевает внедрение и выполнение разработанных мероприятий. Оценка и контроль стратегии обеспечивают мониторинг и корректировку стратегии в процессе ее реализации.

Разработка стратегии - а

Реализация стратегии - б

Оценка и контроль стратегии - с

8. Упорядочите этапы формирования стратегии по их последовательности. Формирование миссии и видения задает направление развития организации. Постановка целей и задач конкретизирует направление. Разработка стратегии детализирует и разрабатывает план действий.

Формирование миссии и видения - х

Постановка целей и задач - у

Разработка стратегии - z

9. Упорядочите этапы анализа внешней и внутренней среды по их последовательности. Оценка внешней и внутренней среды включает сбор информации и данных. Анализ возможностей и угроз требует оценки собранной информации. Анализ возможностей и угроз завершает этап анализа.

Оценка внешней среды - р

Оценка внутренней среды - q

Анализ возможностей и угроз - r

10. Сопоставьте типы организационных структур с уровнями управления. Линия управления проходит через уровни, начиная с высшего руководства. Функциональная структура ориентирована на выполнение конкретных функций. Матричная структура сочетает линейную и функциональную.

Линейная структура - Высший уровень управления

Функциональная структура - Средний уровень управления

Матричная структура - Низший уровень управления

11. Сопоставьте этапы жизненного цикла организации с типами стратегий. На этапе зарождения организация стремится к выживанию и росту. На этапе роста — к расширению и диверсификации. На этапе зрелости — к стабилизации и оптимизации.

Этап зарождения - Стратегия выживания

Этап роста - Стратегия роста

Этап зрелости - Стратегия стабилизации

12. Сопоставьте типы организационных культур с их характеристиками. В культуре власти решения принимаются на основе личных связей и влияния. В ролевой культуре поведение сотрудников определяется установленными правилами и процедурами. В культуре задач акцент делается на решении конкретных задач и достижении результатов.

Культура власти - Высокий уровень неопределенности и нестабильности

Ролевая культура - Средний уровень неопределенности и стабильности

Культура задач - Низкий уровень неопределенности и стабильности

Раздел 4. Промежуточная аттестация

Форма контроля/оценочное средство:

Вопросы/Задания:

.

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Второй семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4

Вопросы/Задания:

1. Вопросы

1. Стартап как стадия бизнеса новой фирмы (от появления идеи до построения безубыточного бизнеса).

2. Деловые интересы стартаперов: реализация бизнес-идеи, обеспечение материальных и финансовых ресурсов, формирование бизнес единицы, производство востребованного обществом продукта, достижение точки безубыточности.

3. Обеспечение безопасности деятельности стартапа путем легализации, официальной регистрации предпринимательской деятельности.
4. Различные точки зрения на стартап: стартап глазами предпринимателя, инвестора, государства, общественности, бизнес-инкубатора.
5. Интересы окружения стартаперов.

2. Вопросы

6. Классификации стартапов: инновационные и традиционные; нишевые и трендовые; конвергентные и дивергентные; коммерческие, социальные и технологические.
7. Классификация № 1 стадий (этапов) стартапа: посевная и запуска как «долина смерти», роста, расширения, выхода.
8. Классификация № 2 стадий (этапов) стартапа: ранняя стартап-стадия (launch или early startup-стадия), стартап-стадия (startup-stage), поздняя стартап-стадия или работа с первыми клиентами (first clients, or late startup-stage).
9. Классификация способов создания стартапов: инвестирование; «на кухне»; «в гараже».
10. Классификация стартапов в зависимости от возможностей: разработка с нуля; «увидел и переделал»; копия того, что есть.

3. Вопросы

11. Инфраструктура стартапов (бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки, технополисы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций).
12. Составляющие конкурентоспособности на этапе стартапа.
13. Конкурентоспособная бизнес-идея как начало стартапа.
14. Идея, плодотворная дебютная идея, бизнес-идея, конкурентоспособная бизнес-идея.
15. Роль бизнес-идеи (что важнее идея или ее реализация).

4. Вопросы

16. Методы генерирования бизнес-идей.
17. Признак неудачного стартапа: наличие идеи и отсутствие понимания как ее воплотить; отсутствие конкурентоспособной бизнес-идеи.
18. Инструменты анализа потребностей и возможностей рынка на этапе стартапа (экспертные, аналитические, статистические и др.).
19. Выявление подходящих и неподходящих партнеров.
20. Поиск потенциальных клиентов.

5. Вопросы

21. Кластеризация конкурентов.
22. Анализ потенциальных интересантов деятельности в органах государственной власти и управления.
23. Источники формирования ресурсов (купить, одолжить у друзей и др.).
24. Определение потребностей в финансировании.
25. Источники и способы привлечения финансирования (кредит; инвесторы: бизнес-ангелы, фонды посевных инвестиций, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций; семья; друзья; государство; гранты; меценаты).

6. Вопросы

26. Привлечение инвесторов для стартапа.
27. Типовые бизнес-модели (включая бутстрепинговую бизнес-модель.).
28. Презентация бизнес-идеи.
29. Институционализация бизнеса на стартап стадии (Государственная регистрация бизнеса).
30. Выбор между индивидуальным и институциональным предпринимательством.

7. Вопросы

31. Особенности регистрации фирмы с инвестором.
32. Роль удачного наименования в формировании восприятия окружения.
33. Типы бизнес-инкубаторов и технопарков.
34. Обзор бизнес-инкубаторов и технопарков Краснодара и Краснодарского края. Использование бизнес-инкубаторов и технопарков для стартапа.
35. Потенциальные инвесторы для стартапов: фонды поддержки предпринимателей,

бизнес-ангелы, венчурные фонды.

8. Вопросы

36. Требования инвесторов к продукту стартапа: создание чего-то значимого, долгосрочного и общественно полезного, гарантированный рынок.
37. Требования инвесторов к фирме: проверенная команда, эффективная технологичность.
38. Формирование доверия инвестора.
39. Применение инвесторами техники ДИНАМО (Демонстрировать Интерес, Находя Аргументированные и Многообразные Отмазки) для отказа в инвестициях.
40. Бутстрэппинг (затягивание поясов) как основание и развитие бизнеса при отсутствии или незначительной поддержки извне.

9. Вопросы

41. Обустройство бизнеса (аренда офиса, заключение договоров (купли-продажи, поставки, подряда и трудовой договор).
42. Создание команды стартапа.
43. Планирование и планы в деятельности стартапов.
44. Позиционирование как отражение сущности новой компании.
45. Формулирование отличий позиций стартапа от конкурентов.

10. Вопросы

46. Требования к позиционированию: позитивность, клиентоцентричность, самоочевидность, конкретность, профильность, релевантность, оригинальность, долговременность, вдохновение сотрудников.
47. Имидж и бренд. Инструменты создания имиджа.
48. Организация продаж и создание отдела продаж.
49. Завершение стартапа.
50. Венчурный кластер как среда для привлечения инвестора.

Заочная форма обучения, Второй семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-ПЗ.1 ПК-ПЗ.2 ПК-ПЗ.3 ПК-ПЗ.4

Вопросы/Задания:

1. Вопросы

1. Стартап как стадия бизнеса новой фирмы (от появления идеи до построения безубыточного бизнеса).
2. Деловые интересы стартаперов: реализация бизнес-идеи, обеспечение материальных и финансовых ресурсов, формирование бизнес единицы, производство востребованного обществом продукта, достижение точки безубыточности.
3. Обеспечение безопасности деятельности стартапа путем легализации, официальной регистрации предпринимательской деятельности.
4. Различные точки зрения на стартап: стартап глазами предпринимателя, инвестора, государства, общественности, бизнес-инкубатора.
5. Интересы окружения стартаперов.

2. Вопросы

6. Классификации стартапов: инновационные и традиционные; нишевые и трендовые; конвергентные и дивергентные; коммерческие, социальные и технологические.
7. Классификация № 1 стадий (этапов) стартапа: посевная и запуска как «долина смерти», роста, расширения, выхода.
8. Классификация № 2 стадий (этапов) стартапа: ранняя стартап-стадия (launch или early startup-стадия), стартап-стадия (startup-stage), поздняя стартап-стадия или работа с первыми клиентами (first clients, or late startup-stage).
9. Классификация способов создания стартапов: инвестирование; «на кухне»; «в гараже».
10. Классификация стартапов в зависимости от возможностей: разработка с нуля; «увидел и переделал»; копия того, что есть.

3. Вопросы

11. Инфраструктура стартапов (бизнес-акселераторы, бизнес-инкубаторы, технопарки,

технополисы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций).

12. Составляющие конкурентоспособности на этапе стартапа.

13. Конкурентоспособная бизнес-идея как начало стартапа.

14. Идея, плодотворная дебютная идея, бизнес-идея, конкурентоспособная бизнес-идея.

15. Роль бизнес-идеи (что важнее идея или ее реализация).

4. Вопросы

16. Методы генерирования бизнес-идей.

17. Признак неудачного стартапа: наличие идеи и отсутствие понимания как ее воплотить; отсутствие конкурентоспособной бизнес-идеи.

18. Инструменты анализа потребностей и возможностей рынка на этапе стартапа (экспертные, аналитические, статистические и др.).

19. Выявление подходящих и неподходящих партнеров.

20. Поиск потенциальных клиентов.

5. Вопросы

21. Кластеризация конкурентов.

22. Анализ потенциальных заинтересованных лиц деятельности в органах государственной власти и управления.

23. Источники формирования ресурсов (купить, одолжить у друзей и др.).

24. Определение потребностей в финансировании.

25. Источники и способы привлечения финансирования (кредит; инвесторы: бизнес-ангелы, фонды посевных инвестиций, венчурные фонды, фонды прямых инвестиций; семья; друзья; государство; гранты; меценаты).

6. Вопросы

26. Привлечение инвесторов для стартапа.

27. Типовые бизнес-модели (включая бутстрепинговую бизнес-модель.).

28. Презентация бизнес-идеи.

29. Институционализация бизнеса на стартап стадии (Государственная регистрация бизнеса).

30. Выбор между индивидуальным и институциональным предпринимательством.

7. Вопросы

31. Особенности регистрации фирмы с инвестором.

32. Роль удачного наименования в формировании восприятия окружения.

33. Типы бизнес-инкубаторов и технопарков.

34. Обзор бизнес-инкубаторов и технопарков Краснодара и Краснодарского края. Использование бизнес-инкубаторов и технопарков для стартапа.

35. Потенциальные инвесторы для стартапов: фонды поддержки предпринимателей, бизнес-ангелы, венчурные фонды.

8. Вопросы

36. Требования инвесторов к продукту стартапа: создание чего-то значимого, долгосрочного и общественно полезного, гарантированный рынок.

37. Требования инвесторов к фирме: проверенная команда, эффективная технологичность.

38. Формирование доверия инвестора.

39. Применение инвесторами техники ДИНАМО (Демонстрировать Интерес, Находя Аргументированные и Многообразные Отмазки) для отказа в инвестициях.

40. Бутстрэппинг (затягивание поясов) как основание и развитие бизнеса при отсутствии или незначительной поддержке извне.

9. Вопросы

41. Обустройство бизнеса (аренда офиса, заключение договоров (купли-продажи, поставки, подряда и трудовой договор).

42. Создание команды стартапа.

43. Планирование и планы в деятельности стартапов.

44. Позиционирование как отражение сущности новой компании.

45. Формулирование отличий позиций стартапа от конкурентов.

10. Вопросы

46. Требования к позиционированию: позитивность, клиентоцентричность, самоочевидность, конкретность, профильность, релевантность, оригинальность, долговременность, вдохновение сотрудников.
47. Имидж и бренд. Инструменты создания имиджа.
48. Организация продаж и создание отдела продаж.
49. Завершение стартапа.
50. Венчурный кластер как среда для привлечения инвестора.

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. ТУБАЛЕЦ А. А. Управление бизнес-процессами: метод. указания / ТУБАЛЕЦ А. А.. - Краснодар: КубГАУ, 2026. - 83 с. - Текст: непосредственный.
2. КАЛУСТОВ А. А. Инструментарий оценки эффективности финансового менеджмента субъектов бизнеса [доступно 10 с.]: монография / КАЛУСТОВ А. А., Фридрих М. М., Инюкин А. Ф.. - Краснодар: Новация, 2025. - 159 с. - 978-5-00179-727-2. - Текст: непосредственный.
3. СОКОЛОВА А. П. Бизнес-планирование в агропромышленном комплексе: учеб. пособие / СОКОЛОВА А. П.. - Краснодар: КубГАУ, 2020. - 189 с. - 978-5-907294-58-5. - Текст: электронный. // : [сайт]. - URL: <https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=7645> (дата обращения: 24.07.2026). - Режим доступа: по подписке
4. Плотников, В. С. Объединение бизнеса и консолидированная финансовая отчетность : монография / В.С. Плотников, О.В. Плотникова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 278 с. — www.dx.doi.org/10.12737/monography_5aafadaa5e5677.15904893. - ISBN 978-5-16-016882-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1290957> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.
5. АРТЕМОВА Е. И. Управление развитием организаций малого и среднего бизнеса в АПК: монография / АРТЕМОВА Е. И., Скоморощенко А. А., Лазько Л. В.. - Краснодар: КубГАУ, 2022. - 121 с. - 978-5-907597-15-0. - Текст: электронный. // : [сайт]. - URL: <https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=12182> (дата обращения: 24.07.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Остервальдер, А. Твоя бизнес-модель: Системный подход к построению карьеры : практическое пособие / А. Остервальдер, Т. Кларк, И. Пинье. - 3-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 260 с. - ISBN 978-5-9614-6553-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2234742> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.
2. Дейвенпорт, Т. Внедрение искусственного интеллекта в бизнес-практику: Преимущества и сложности : практическое руководство / Т. Дейвенпорт. - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 320 с. - ISBN 978-5-9614-3952-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2235397> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.
3. Экономика малого и среднего бизнеса : учебник / Е. И. Балалова, О. В. Баскакова, М. Ш. Мачабели, Т. В. Рудакова. - Москва : Дашков и К, 2021. - 293 с. - ISBN 978-5-394-03990-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1927408> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.
4. Пашовкина, Е. В. Бизнес-планирование крестьянских (фермерских) хозяйств : учебно-методическое пособие / Е. В. Пашовкина. - Волгоград : ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2021. - 64 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1911465> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

5. Булыга, Р. П. Аудит бизнеса : учебник для студентов магистратуры, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Финансы и кредит», «Государственный аудит», «Менеджмент» / Р. П. Булыга. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 343 с. - (Серия «Magister»). - ISBN 978-5-238-03434-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1352931> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

6. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование : монография / И. В. Петрученя, А. С. Буйневич. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2021. - 196 с. - ISBN 978-5-7638-4392-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819287> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

7. БУРКОВСКИЙ П. В. Макроэкономическая среда бизнеса: метод. указания / БУРКОВСКИЙ П. В.. - Краснодар: КубГАУ, 2021. - 27 с. - Текст: электронный. // : [сайт]. - URL: <https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=9941> (дата обращения: 24.07.2026). - Режим доступа: по подписке

8. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2193242> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

9. Бронникова, Т. С. Разработка бизнес-плана проекта : учебное пособие / Т.С. Бронникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 215 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/22181. - ISBN 978-5-16-020613-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2185779> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

10. Мезинова, И. А. Глобальная бизнес-стратегия : практикум по направлению «Экономика», магистерской программы «Международный бизнес» / И. А. Мезинова, О. В. Бодягин. - Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2020. - 88 с. - ISBN 978-5-7972-2722-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2212185> (дата обращения: 21.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. <https://edu.kubsau.ru/> - Образовательный портал КубГАУ
2. <http://www.iprbookshop.ru/> - IPRbook
3. <http://e.lanbook.com/> - Издательство «Лань»
4. <https://edu.kubsau.ru/> - Образовательный портал КубГАУ

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

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, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

1 Microsoft Windows - операционная система.

2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>

2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>

3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

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

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Университет располагает на праве собственности или ином законном основании материально-техническим обеспечением образовательной деятельности (помещениями и оборудованием) для реализации программы бакалавриата, специалитета, магистратуры по Блоку 1 "Дисциплины (модули)" и Блоку 3 "Государственная итоговая аттестация" в соответствии с учебным планом.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне его. Условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды могут быть созданы с использованием ресурсов иных организаций.

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

Методические указания по формам работы

Лекционные занятия

Передача значительного объема систематизированной информации в устной форме достаточно большой аудитории. Дает возможность экономно и систематично излагать учебный материал. Обучающиеся изучают лекционный материал, размещенный на портале поддержки обучения Moodle.

Практические занятия

Форма организации обучения, проводимая под руководством преподавателя и служащая для детализации, анализа, расширения, углубления, закрепления, применения (или выполнения) разнообразных практических работ, упражнений) и контроля усвоения полученной на лекциях учебной информации. Практические занятия проводятся с использованием учебно-методических изданий, размещенных на образовательном портале университета.

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

Для инвалидов и лиц с ОВЗ может изменяться объём дисциплины (модуля) в часах, выделенных на контактную работу обучающегося с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающегося (при этом не увеличивается количество зачётных единиц, выделенных на освоение дисциплины).

Фонды оценочных средств адаптируются к ограничениям здоровья и восприятия информации обучающимися.

Основные формы представления оценочных средств – в печатной форме или в форме электронного документа.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением зрения:

- устная проверка: дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

- с использованием компьютера и специального ПО: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, дистанционные формы, если позволяет острота зрения - графические работы и др.;

- при возможности письменная проверка с использованием рельефно-точечной системы Брайля, увеличенного шрифта, использование специальных технических средств (тифлотехнических средств): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, отчеты и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением слуха:

- письменная проверка: контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

- с использованием компьютера: работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы и др.;

- при возможности устная проверка с использованием специальных технических средств (аудиосредств, средств коммуникации, звукоусиливающей аппаратуры и др.): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.

Формы контроля и оценки результатов обучения инвалидов и лиц с ОВЗ с нарушением опорно-двигательного аппарата:

- письменная проверка с использованием специальных технических средств (альтернативных средств ввода, управления компьютером и др.): контрольные, графические работы, тестирование, домашние задания, эссе, письменные коллоквиумы, отчеты и др.;

- устная проверка, с использованием специальных технических средств (средств коммуникаций): дискуссии, тренинги, круглые столы, собеседования, устные коллоквиумы и др.;

- с использованием компьютера и специального ПО (альтернативных средств ввода и управления компьютером и др.): работа с электронными образовательными ресурсами, тестирование, рефераты, курсовые проекты, графические работы, дистанционные формы предпочтительнее обучающимся, ограниченным в передвижении и др.

Адаптация процедуры проведения промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ.

В ходе проведения промежуточной аттестации предусмотрено:

- предъявление обучающимся печатных и (или) электронных материалов в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;

- возможность пользоваться индивидуальными устройствами и средствами, позволяющими адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом их индивидуальных особенностей;

- увеличение продолжительности проведения аттестации;
- возможность присутствия ассистента и оказания им необходимой помощи (занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, общаться с преподавателем).

Формы промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ОВЗ должны учитывать индивидуальные и психофизические особенности обучающегося/обучающихся по АООП ВО (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями зрения:

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить плоскочастную информацию в аудиальную или тактильную форму;
- возможность использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие адаптировать материалы, осуществлять приём и передачу информации с учетом индивидуальных особенностей и состояния здоровья студента;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- использование чёткого и увеличенного по размеру шрифта и графических объектов в мультимедийных презентациях;
- использование инструментов «лупа», «проектор» при работе с интерактивной доской;
- озвучивание визуальной информации, представленной обучающимся в ходе занятий;
- обеспечение раздаточным материалом, дублирующим информацию, выводимую на экран;
- наличие подписей и описания у всех используемых в процессе обучения рисунков и иных графических объектов, что даёт возможность перевести письменный текст в аудиальный;
- обеспечение особого речевого режима преподавания: лекции читаются громко, разборчиво, отчётливо, с паузами между смысловыми блоками информации, обеспечивается интонирование, повторение, акцентирование, профилактика рассеивания внимания;
- минимизация внешнего шума и обеспечение спокойной аудиальной обстановки;
- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, на ноутбуке, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания и др.) на практических и лабораторных занятиях;
- минимизирование заданий, требующих активного использования зрительной памяти и зрительного внимания;
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы.

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями опорно-двигательного аппарата (маломобильные студенты, студенты, имеющие трудности передвижения и патологию верхних конечностей):

- возможность использовать специальное программное обеспечение и специальное оборудование и позволяющее компенсировать двигательное нарушение (коляски, ходунки, трости и др.);
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;
- применение дополнительных средств активизации процессов запоминания и повторения;
- опора на определенные и точные понятия;
- использование для иллюстрации конкретных примеров;
- применение вопросов для мониторинга понимания;
- разделение изучаемого материала на небольшие логические блоки;
- увеличение доли конкретного материала и соблюдение принципа от простого к сложному при объяснении материала;
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- увеличение доли методов социальной стимуляции (обращение внимания, апелляция к

ограничениям по времени, контактные виды работ, групповые задания др.);

- обеспечение беспрепятственного доступа в помещения, а также пребывания них;
- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие обеспечить реализацию эргономических принципов и комфортное пребывание на месте в течение всего периода учёбы (подставки, специальные подушки и др.).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с нарушениями слуха (глухие, слабослышащие, позднооглохшие):

- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате, позволяющем переводить аудиальную форму лекции в плоскостную информацию;
- наличие возможности использовать индивидуальные звукоусиливающие устройства и сурдотехнические средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации; осуществлять взаимобратный перевод текстовых и аудиофайлов (блокнот для речевого ввода), а также запись и воспроизведение зрительной информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала (структурно-логические схемы, таблицы, графики, концентрирующие и обобщающие информацию, опорные конспекты, раздаточный материал);
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- особый речевой режим работы (отказ от длинных фраз и сложных предложений, хорошая артикуляция; четкость изложения, отсутствие лишних слов; повторение фраз без изменения слов и порядка их следования; обеспечение зрительного контакта во время говорения и чуть более медленного темпа речи, использование естественных жестов и мимики);
- чёткое соблюдение алгоритма занятия и заданий для самостоятельной работы (называние темы, постановка цели, сообщение и запись плана, выделение основных понятий и методов их изучения, указание видов деятельности студентов и способов проверки усвоения материала, словарная работа);
- соблюдение требований к предъявляемым учебным текстам (разбивка текста на части; выделение опорных смысловых пунктов; использование наглядных средств);
- минимизация внешних шумов;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего).

Специальные условия, обеспечиваемые в процессе преподавания дисциплины студентам с прочими видами нарушений (ДЦП с нарушениями речи, заболевания эндокринной, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, онкологические заболевания):

- наличие возможности использовать индивидуальные устройства и средства, позволяющие осуществлять приём и передачу информации;
- наличие системы заданий, обеспечивающих систематизацию вербального материала, его схематизацию, перевод в таблицы, схемы, опорные тексты, глоссарий;
- наличие наглядного сопровождения изучаемого материала;
- наличие чёткой системы и алгоритма организации самостоятельных работ и проверки заданий с обязательной корректировкой и комментариями;
- обеспечение практики опережающего чтения, когда студенты заранее знакомятся с материалом и выделяют незнакомые и непонятные слова и фрагменты;
- предоставление возможности соотносить вербальный и графический материал; комплексное использование письменных и устных средств коммуникации при работе в группе;
- сочетание на занятиях всех видов речевой деятельности (говорения, слушания, чтения, письма, зрительного восприятия с лица говорящего);
- предоставление образовательного контента в текстовом электронном формате;
- предоставление возможности предкурсового ознакомления с содержанием учебной

дисциплины и материалом по курсу за счёт размещения информации на корпоративном образовательном портале;

- возможность вести запись учебной информации студентами в удобной для них форме (аудиально, аудиовизуально, в виде пометок в заранее подготовленном тексте);
- применение поэтапной системы контроля, более частый контроль выполнения заданий для самостоятельной работы;
- стимулирование выработки у студентов навыков самоорганизации и самоконтроля;
- наличие пауз для отдыха и смены видов деятельности по ходу занятия.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)