

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Нестерова Людмила Викторовна  
Должность: Директор филиала Инди (филиал) ФГБОУ ВО "ЮГУ"  
Дата подписания: 17.11.2023 12:04:18  
Уникальный программный ключ: 381fbc5f0c4ccc6e500e8bc981c25bb218288e83

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### *Стартап-экономика*

Направление подготовки (специальности): *21.03.01 - Нефтегазовое дело*

Профиль: *Эксплуатация и обслуживание объектов добычи нефти*

Форма обучения  
*Очно-заочная*

Квалификация выпускника  
*Бакалавр*

2022 год набора

Виды работ	Объём занятий по семестрам, час										Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Лекции			4								4
Практические (семинарские занятия)			10								10
Самостоятельная работа			94								94
Форма контроля			Зачёты								-
Итого:			108								108
з.е.			3								3

Рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методического совета *Института Академического Дизайна* протокол № 1 от 11.04.2022

Ханты-Мансийск, 2022 год  
(город)

## Предисловие

1. Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) *21.03.01 Нефтегазовое дело* утвержденного № 96 от 09.02.2018 года.

2. Разработчик(и):

Кандидат наук

(ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Е. О. Астапенко

(И. О. Фамилия)

3. Согласовано:

Руководитель  
образовательной  
программы по  
направлению подготовки  
21.03.01 Нефтегазовое  
дело

(подпись)

М. И. Королев

(И. О. Фамилия)

4. Утверждаю:

Директор Института  
Академического Дизайна

(подпись)

Т. А. Грошева

(И. О. Фамилия)

Документ подписан простой электронной подписью в  
электронной информационно образовательной среде  
Elios 2.0 ФГБОУ ВО «ЮГУ»

Идентификатор документа: 4056



Подписант  
 Астапенко Елена Олеговна  
 Королев Максим Игоревич  
 Грошева Татьяна Александровна

### 1 Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование способности обучающегося рассматривать и предлагать возможные варианты решения поставленной задачи, оценивая их достоинства, недостатки и возможные последствия на основе принципов и моделей рыночной экономики с использованием бизнес-компетенций.

### 2 Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока Б1 учебного плана, модуля «Дисциплины по выбору Предпринимательский модуль».

### 3 Формируемые компетенции обучающегося

Планируемые результаты освоения ОПОП (компетенции), достижение которых обеспечивает дисциплина		Планируемые результаты (соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенции)
код компетенции	наименование компетенции	
УК-9	<i>Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i>	<i>УК-9.3 З-1: Знает специфику организации предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней УК-9.3 У-1: Умеет применять современные инструменты и методы для подготовки и принятия организационно-управленческих решений в сфере предпринимательства</i>

### 4 Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

№ п/п	Тема	Трудоемкость по видам учебной работы, час					Код компетенции	Оценочные средства
		Занятия лекционного типа	Практические занятия	Лабораторные занятия	Консультации	Самостоятельная работа		
1	Понятие бизнес-модели и основные подходы к их построению. «Канва бизнес-модели». «Шаблоны бизнес-	1	1			12	УК-9.	Тест; Творческое задание.

	<p>моделей». «Бизнес-модели типа «Длинный хвост» и их особенности.  Многосторонние платформы «Открытые бизнес-модели.  Краудсорсинг»  Инструменты разработки бизнес-модели Концепции бережливого и гибкого стартапа. Бутстрэппинг</p>							
2	<p>Франчайзинг и экосистема стартапа  Жизненный цикл стартапа и особенности отдельных фаз.  Потребности в финансировании на разных стадиях жизненного цикла стартапа. рантовая поддержка стартапов.  Получение финансирования от бизнес-ангелов. Работа с фондами прямых инвестиций, венчурными фондами и частными инвесторами.  Корпоративное финансирование.  Долговое финансирование.  Краудфандиговое финансирование. «Этап «долины смерти».  Составные части экосистемы поддержки стартапов. Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы.  Государственная поддержка стартапов.  Продвижение стартапов в университетах</p>	1	2			12	УК-9.	Тест; Деловая и/или ролевая игра; Творческое задание.
3	<p>Финансовые показатели и бизнес-</p>	1	2			12	УК-9.	Тест; Кейс-задача.

	<p>процессы стартапа  Основные особенности экономики стартапа.  Система показателей экономики стартапа.  Идентификация бизнес-процессов стартапа.  Управление бизнес-процессами стартапа.  Процессно-ориентированный расчет себестоимости.  Процессно-ориентированное управление затратами.  Стратегическое видение совершенствования процессов. Методы улучшения процессов стартапа</p>							
4	<p>Инкорпорация стартапа и взаимодействие с существующими бизнесами Цели и формальности инкорпорации  Структурирование активов и инвестиции.  Стартап в рамках корпоративной структуры Серийные стартапы в рамках корпоративной структуры. Стартап в ключевом партнерстве.  Обзор компаний.  Примеры регулирования.  Регулирование электронных кошельков Как учитывать регулирование</p>	1	2		12	УК-9.	Тест; Кейс-задача.	
5	<p>Оценка стартапа  Оценка нефинансовых индикаторов привлекательности стартапа для инвесторов Критерии</p>		1		14	УК-9.	Тест; Разноуровневые задачи и задания; Творческое задание.	

	<p>выбора источника финансирования стартапа. Особенности планирования денежных потоков при оценке эффективности стартапа. Ключевые показатели эффективности стартапа. Риски стартапа: способы оценки, учета и минимизации. Оценка стартапа при условии оптимистичного прогноза. Оценка стартапа при условии пессимистичного прогноза.</p>							
6	<p>Упаковка продукта  Методика формирования предложения продукта. Модель AIDA. Точки касания с клиентом. Метод 4U: полезность, уникальность, ультраспецифичность, срочность. Объекты внимания предложения. Сезонность спроса и предложения. сторителлинг как инструмент предложения. Основы лидогенерации. Продуктовая матрица. Лид-магнит как метод привлечения клиента. Трипваер (первая покупка). Основной продукт (продажа). Максимизаторы прибыли. Формирование системы регулярных покупок. Понятие лояльного клиента. Индекс потребительской лояльности (NPS),</p>		1			16	УК-9.	Тест; Кейс-задача; Творческое задание.

	методика сбора и оценки NPS.							
7	Масштабирование бизнеса Описание исходной точки развития проекта (точка А). Формирование бизнес-модели: потребители, ценности клиента, каналы продаж, взаимоотношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевые действия и партнеры, структура расходов. Диагностика точек роста. Детализация инвестиций. Финансовая модель. Описание команды проекта.		1			16	УК-9.	Тест; Творческое задание.
Итого		4	10			94	–	

### 5 Образовательные технологии, используемые при различных видах учебной работы

№ темы	Образовательная технология
1-7	Информационные технологии
2-4	Технология модульного обучения
2	Игровые технологии
5-6	Технология развития критического мышления

### 6 Методические материалы по освоению дисциплины

Электронная информационно - образовательная среда представлена личным кабинетом, расположенным по ссылке <https://itport.ugrasu.ru>, электронной библиотечной системой <https://lib.ugrasu.ru>, электронным каталогом Научной библиотеки ЮГУ <https://irbis.ugrasu.ru> и системой дистанционного обучения.

Методические материалы для обучающихся представлены в электронном виде в системе Moodle по ссылке <http://eluniver.ugrasu.ru>.

Методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

#### 6.1 Методические указания к занятиям лекционного типа

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью

энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать его научно-педагогическому работнику на консультации, на практическом занятии.

### **6.2 Методические указания к практическим занятиям**

Целью практических занятий является закрепление теоретических знаний и приобретение практических умений и навыков. Методические рекомендации по каждой практической работе имеют теоретическую часть, подготовленную отдельно, или указание на источник, необходимый для подготовки к соответствующему практическому занятию, с необходимыми для выполнения работы формулами, пояснениями, таблицами и графиками; алгоритм выполнения заданий. Практические задания сочетаются с теоретическими знаниями. Проведению практического занятия как правило предшествует самостоятельная работа обучающегося.

### **6.3 Методические указания к самостоятельной работе**

В рамках самостоятельной работы обучающийся знакомится с рабочей программой, особое внимание должно уделяться целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Анализируется конспект лекций, ведется подготовка ответов к контрольным вопросам, просматривается рекомендуемая литература, используются аудио-видеозаписи по заданной теме, решаются расчетно-графические задания, задачи по алгоритму и др.

## **7 Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся.**

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплин (модулей). Для осуществления процедуры текущего контроля успеваемости обучающихся НПР создаются оценочные материалы (фонды оценочных средств), позволяющие оценить достижение запланированных результатов обучения и уровень сформированности компетенций.

Промежуточная аттестация обучающихся производится в дискретные временные интервалы НПР, обеспечивающими реализацию дисциплины в форме: зачёты.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся предполагает предоставление студентам методических рекомендаций по изучению дисциплины, учитывающих особенности ее построения, освоения, преподавания и представлено как электронный учебно-методический комплект документов по дисциплине, размещено в системе управления обучением «Moodle» (сайт Университета по ссылке <http://eluniver.ugrasu.ru>) и/или в других системах управления обучением электронной информационно-образовательной среды Университета.

Обучение и контроль обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

### **7.1 Технологическая карта дисциплины 3-й семестр**



№ п/п	Название темы	Максимальное количество баллов
Обязательный уровень (текущая аттестация)		
1	Понятие бизнес-модели и основные подходы к их построению. «Канва бизнес-модели». «Шаблоны бизнес-моделей». «Бизнес-модели типа «Длинный хвост» и их особенности. Многосторонние платформы «Открытые бизнес-модели. Краудсорсинг» Инструменты разработки бизнес-модели Концепции бережливого и гибкого стартапа. Бутстрэппинг	10
2	Франдайзинг и экосистема стартапа Жизненный цикл стартапа и особенности отдельных фаз. Потребности в финансировании на разных стадиях жизненного цикла стартапа. рантовая поддержка стартапов. Получение финансирования от бизнес-ангелов. Работа с фондами прямых инвестиций, венчурными фондами и частными инвесторами. Корпоративное финансирование. Долговое финансирование. Краудфандинговое финансирование. «Этап «долины смерти». Составные части экосистемы поддержки стартапов. Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы. Государственная поддержка стартапов. Продвижение стартапов в университетах	10
3	Финансовые показатели и бизнес-процессы стартапа Основные особенности экономики стартапа. Система показателей экономики стартапа. Идентификация бизнес-процессов стартапа. Управление бизнес-процессами стартапа. Процессно-ориентированный расчет себестоимости. Процессно-ориентированное управление затратами. Стратегическое видение совершенствования процессов. Методы улучшения процессов стартапа	10
4	Инкорпорация стартапа и взаимодействие с существующими бизнесами Цели и формальности инкорпорации Структурирование активов и инвестиции. Стартап в рамках корпоративной структуры Серийные стартапы в рамках корпоративной структуры. Стартап в ключевом партнерстве. Обзор компаний. Примеры регулирования. Регулирование электронных кошельков Как учитывать регулирование	10
5	Оценка стартапа Оценка нефинансовых индикаторов привлекательности стартапа для инвесторов Критерии выбора источника финансирования стартапа. Особенности планирования денежных потоков при оценке эффективности стартапа. Ключевые показатели эффективности стартапа. Риски стартапа: способы оценки, учета и минимизации. Оценка стартапа при условии оптимистичного прогноза. Оценка стартапа при условии пессимистичного прогноза.	10
6	Упаковка продукта Методика формирования предложения продукта. Модель AIDA. Точки касания с клиентом. Метод 4U: полезность, уникальность, ультраспецифичность, срочность. Объекты внимания предложения. Сезонность спроса и предложения. сторителлинг как инструмент предложения. Основы лидогенерации. Продуктовая матрица. Лид-магнит как метод привлечения клиента. Трипваер (первая покупка). Основной продукт (продажа). Максимизаторы прибыли. Формирование системы регулярных покупок. Понятие	10

	лояльного клиента. Индекс потребительской лояльности (NPS), методика сбора и оценки NPS.	
7	Масштабирование бизнеса Описание исходной точки развития проекта (точка А). Формирование бизнес-модели: потребители, ценности клиента, каналы продаж, взаимоотношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевые действия и партнеры, структура расходов. Диагностика точек роста. Детализация инвестиций. Финансовая модель. Описание команды проекта.	10
		70
<b>Обязательный уровень (промежуточная аттестация)</b>		
8	Зачёты	30
		30
Итого		100
<b>Дополнительный уровень</b>		
9	Публикация научной статьи по тематике дисциплины	10
10	Независимое тестирование по дисциплине	5
		15

Шкала оценивания результатов по балльной системе (зачёты):  
Зачтено с 50 по 100 баллов;  
Не зачтено с 0 по 49 баллов.

## 7.2 Примерные тестовые задания

1. Запуск стартапа с использованием итерационного подхода, с еженедельной оценкой результатов и постановкой задач на следующую итерацию, называется:
  - А) бенчмаркинг
  - Б) бутстрэппинг
  - В) бережливый стартап
  - Г) гибкий стартап
2. Бережливая канва бизнес-модели (lean canvas) предлагает добавить к стандартной канве следующие элементы:
  - А) проблема
  - Б) решение
  - В) Ценностное предложение
  - Г) ключевые метрики
  - Д) структура затрат
  - Е) несправедливое преимущество
  - Ж) потребительские сегменты
3. Долина смерти – это:
  - А) Период времени от момента возникновения идеи стартапа до достижения им безубыточности
  - Б) Период времени от момента достижения безубыточности стартапа до окончания посевной стадии
  - В) Период времени от момента возникновения идеи стартапа до выхода на IPO
  - Г) Период времени от момента возникновения идеи стартапа до разработки минимально жизнеспособного продукт
4. Финансовая модель стартапа позволяет

- А) просчитывать различные сценарии развития фирмы
- Б) оценивать влияние различных факторов на показатели стартапа
- В) рационально выбирать темпы развития и инвестирования
- Г) моделировать денежные потоки фирмы
- Д) привлечь стратегического инвестора

5. Создание юридического лица при инкорпорации стартапа преследует следующие цели:

- А) Привести деятельность в соответствие с формальными требованиями общего законодательства
- Б) Повысить эффективность разработки
- В) Структурировать существующие и будущие активы
- Г) Все вышеперечисленное

### **7.3 Примеры разноуровневых задач и заданий**

1. Постоянные затраты стартапа – 4 млн.руб. Цена единицы продукции – 4000 руб. Средние переменные затраты - 3500 руб. Рассчитайте объем безубыточности.
2. Определите ставку для дисконтирования полных денежных потоков в прогнозном периоде, если доходность государственных облигаций, сопоставимых по сроку до погашения с продолжительностью прогнозного периода, составляет 7%, коэффициент бета по оцениваемой компании – 1,2; премия за риск собственников (ERP) по стране инвестирования – 9%.
3. Степень удовлетворения потребителя для лучшего конкурента – 70%, для оцениваемого товара – 90%. Определите коэффициент конкурентоспособности оцениваемого товара.
4. Инвестиции в проект составили 10 млн.руб., из которых компания вложила самостоятельно 6 млн.руб. На остальную сумму был привлечен кредит под 15% годовых. Ставка налога на прибыль – 20%. Норма доходности на собственный капитал – 22%. Определите средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

### **7.4 Примерные темы деловых и/или ролевых игр**

Деловая игра «Конкурс проектов». Каждый студент вытягивает себе проект, готовит спич и выступает перед остальными. При этом каждый студент является не только выступающим, но и инвестором. Размер виртуального капитала ограничен 0,5 млн. рублей. По итогам выступления инвесторы должны принять решения об инвестировании/неинвестировании проектов и обосновать свой выбор.

### **7.5 Примерные задания для кейс-задач**

Ребята создали стартап, который оказывает услуги по подбору компаний/физических лиц, которые оказывают услуги по строительству. В основе проекта лежит сайт, где потенциальный Заказчик размещает запрос (строительство дома, покраска стен, возведение забора и т.п.), а зарегистрированные в установленном порядке Подрядчики могут предложить свою стоимость выполнения работ. Заказчик выбирает понравившееся предложение и заключает договор. Стартап берёт % от сделки. При всей понятности бизнеса и рекламе число клиентов не растёт. Учитывая, что основной клиент – люди 45-55 лет, реклама ведётся не только в соцсетях, но и в газетах, наружная реклама и т.д. Везде рекламируется сайт. Согласно статистике сайта большинство посетителей не уходит дальше основной страницы, что странно, так как сайт заказан в фирме с хорошей репутацией, выполнен ярким, с множеством эффектов, инфографикой и т.д.

В чём же просчёт?

### 7.6 Примерные темы творческих заданий

1. Заполните таблицу, чтобы сравнить результаты анализа и сохранить полученные данные в одном месте. Протестируйте не менее 10 ниш. Для анализа ниш используйте Интернет-ресурсы, например - [yandex.wordstat](http://yandex.wordstat).

Анализ ниш							
№	Запрос	Спрос на Wordstat	Лучший регион по	Показов в	Всего	Тренд в нише	Месяц
			соотношению показы /	месяц в			
			популярность	городе/регионе	регионе	(растет/стоит/падает)	пика
<u>1</u>							
<u>2</u>							

2. Заполните таблицу на основе открытых данных конкурентов

Критерий оценки		Конкурент	Конкурент	Конкурент	Конкурент
		<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
		Название компании	Название компании	Название компании	Название компании
Продукт	Продуктовая линейка				

<u>Критерий оценки</u>	<u>Конкурент</u>	<u>Конкурент</u>	<u>Конкурент</u>	<u>Конкурент</u>
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>
	<u>Название компании</u>	<u>Название компании</u>	<u>Название компании</u>	<u>Название компании</u>
	<u>Самые продаваемые продукты</u>			
	<u>Ключевые/уникальные свойства продуктов</u>			
<u>Маркетинг</u>	<u>Маркетинговая стратегия</u>			
	<u>Точки касания с аудиторией</u>			
	<u>Эффективность рекламных каналов</u>			
<u>Продажи</u>	<u>Алгоритм продаж</u>			
	<u>Каналы продаж</u>			
	<u>Цепочка работы с клиентом</u>			
	<u>Скрипты</u>			
<u>Финансы</u>	<u>Средний чек</u>			
	<u>Количество продаж в месяц</u>			
<u>Клиенты</u>	<u>Охват рынка</u>			
	<u>Количество покупателей в месяц</u>			
<u>Личное впечатление</u>	<u>Насколько понравилось на сайте, при общении по телефону, при контакте с продуктом?</u>			

3. Отметьте, с помощью каких источников планируете генерировать поток клиентов. Ваш выбор должен исходить из приоритетных точек касания и тех площадок, которые

может максимально посещать Ваша целевая аудитория. Ваша задача - определить эти приоритетные источники для каждой точки касания, которую Вы создавали. Ответ представьте в табличном виде.

4. Сформулируйте 20 причин, по которым покупатель должен купить товар/услугу у Вас. Используя полученный перечень сформулируйте уникальное торговое предложение.
5. Представьте минимальный жизнеспособный продукт (MVP) для Вашего проекта. Составьте предварительную смету его создания. Сколько денежных средств Вы сможете сэкономить на проверке аудитории?

#### 7.7 Примерный список вопросов, задаваемых на зачете

1. Принципы Agile-манифеста.
2. Методика выбора ниши.
3. Система постановка целей (технология SMART). Виды целей.
4. Инструменты разработки бизнес-моделей.
5. Создание юридического лица при инкорпорации стартапа.
6. Стартап в рамках корпоративной структуры.
7. Методика формирования предложения продукта.
8. Модель AIDA. Точки касания с клиентом. Метод 4U.
9. Финансовая модель стартапа.

### 8 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

#### 8.1 Перечень учебной литературы

	Наименование печатных и (или) электронных учебных изданий, методические издания, периодические издания по всем входящим в реализуемую образовательную программу учебным предметам, курсам, дисциплинам (модулям) <i>в соответствии с рабочими программами дисциплин, модулей, практик</i>	Количество экземпляров	Обеспеченность студентов учебной литературой (экземпляров на одного студента)
Электронные учебные издания, имеющиеся в электронном каталоге электронно-библиотечной системы	Горфинкель, В. Я. Малый инновационный бизнес : учебник / В.Я. Горфинкель. - 1. - Москва : Вузковский учебник, 2019. - 264 с.	1	1
	Белый, Е. М. Управление стартапами в социальном предпринимательстве : учебное пособие / Е. М. Белый. - Ульяновск : УлГУ, 2020. - 174 с.	1	1
	Спиридонова, Екатерина Анатольевна. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. - Электрон. дан.col. - Москва : Юрайт, 2022. - 193 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей.	1	1
	Хотяшева, Ольга Михайловна. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. - 3-е изд., пер. и доп. - Электрон. дан.col. - Москва : Юрайт, 2022. - 326 с. - (Высшее образование). - Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей.	1	1

#### 8.2 Современные профессиональные базы данных, информационные справочные и электронно-библиотечные системы

№	Ссылка на информационный ресурс	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность
<b>Электронно-библиотечные системы</b>			
1	<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	Авторизованный доступ
2	<a href="https://e.lanbook.com">https://e.lanbook.com</a>	ЭБС «Лань»	Авторизованный доступ
3	<a href="http://znanium.com">http://znanium.com</a>	ЭБС «Znanium»	Авторизованный доступ
4	<a href="https://urait.ru">https://urait.ru</a>	Образовательная платформа Юрайт	Авторизованный доступ
5	<a href="http://diss.rsl.ru">http://diss.rsl.ru</a>	Электронная библиотека диссертаций РГБ	Авторизованный доступ
6	<a href="https://dlib.eastview.com">https://dlib.eastview.com</a>	База данных «Ивис»	Авторизованный доступ
<b>Информационные справочные системы</b>			
1	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>	СПС КонсультантПлюс	Авторизованный доступ
2	<a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>	СПС Гарант	Авторизованный доступ
<b>Профессиональные базы данных</b>			
1	<a href="http://109.248.222.63:8004/docs">http://109.248.222.63:8004/docs</a>	Профессиональная справочная система «Техэксперт»	Авторизованный доступ

**8.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе отечественного производства**

MSDN(Open Value Subscription-Education Solutions Agreement);  
Антиплагиат.ВУЗ;

**8.4 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

**8.4.1** Учебная аудитория лекционного типа  
компьютер/ноутбук, проектор, экран, учебная мебель, учебная доска

**8.4.2** Учебная аудитория для проведения практических занятий  
учебная мебель, учебная доска

**8.4.3** Учебная аудитория для самостоятельной работы  
учебная мебель, компьютеры с выходом в интернет и доступом к электронной информационно-образовательной среде

## 9 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу:

### 1. Дополнения и изменения в рабочей программе

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) \_\_\_\_\_;
- 2) \_\_\_\_\_;
- 3) \_\_\_\_\_.

### 2. Разработчик:

\_\_\_\_\_

(ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(И. О. Фамилия)

### 3. Согласовано:

Руководитель  
образовательной  
программы по  
направлению  
подготовки (код и  
направление  
подготовки  
(специальности))

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(И. О. Фамилия)

4. Изменения, внесенные в рабочую программу, одобрены на заседании учебно-методического совета \_\_\_\_\_ протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_.  
(институт/ВЭШ/филиал) (дата)