

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Брянский государственный аграрный университет»



**Сетевая экономика**  
(Наименование дисциплины)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Закреплена за кафедрой	<u>Информационных систем и технологий</u>
Направление подготовки	<u>38.03.01 Экономика</u>
Профиль	<u>Экономика предприятий и организаций</u>
Квалификация	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения	<u>Очная</u>
Общая трудоемкость	4 з.е.
Часов по учебному плану	144

Брянская область

2018

Программу составил(и):

Старший преподаватель Милютина Е.М. 

Рецензент(ы):

К.э.н, доцент Войтова Н.А. 

Рабочая программа дисциплины:

**Сетевая экономика**

разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки  
38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата).

Приказ Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г., № 1327.

составлена на основании учебного плана 2018 года набора:

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Экономика предприятий и организаций

утвержденного учёным советом вуза протокол № 8 от «19» апреля 2018 г.

Рабочая программа одобрена на расширенном заседании кафедры  
экономики

Протокол № 9 от «19» апреля 2018 г.

Зав. кафедрой к.э.н., доцент Васькин В.Ф.

  
(подпись)

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целью курса является формирование целостной системы знаний о возможностях и основных направлениях данного вида бизнеса, изучение основных терминов и понятий, характеризующих коммерческую деятельность в сфере информационных услуг, раскрытие взаимосвязи всех понятий и внутренней логики организации информационной деятельности.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Цикл (раздел) ОПОП ВО: Б1.В.ДВ.02.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Изучение дисциплины опирается на знания по информатике и вычислительной технике, полученные при обучении в средней школе, а также знания и навыки, приобретаемые в курсе «Экономическая информатика», «Информационные технологии в профессиональной деятельности».

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Знания, полученные при изучении дисциплины, используются для написания курсовых и дипломных работ.

## 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОПК-1: способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности**

**Знать:** стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов.

**Уметь:** решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики бизнеса; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов.

**Владеть:** методами решения стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов; знаниями об особенностях сделок в различных сегментах электронной коммерции.

**ПК-8: способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии**

**Знать:** современные технические средства и информационные технологии; принципы построения сетевой экономики; экономические предпосылки перевода части бизнеса в Интернет.

**Уметь:** использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии.

**Владеть:** методами решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии.

**ПК-10: способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии**

**Знать:** способы использования для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии.

**Уметь:** использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии.

**Владеть:** практическими навыками осуществления экономической деятельности средствами глобальной сети Интернет.

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Вид занятий	1		2		3		4		5		6		7		8		Итого	
	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД										
Лекции													32	32			32	32
Практические													32	32			32	32
КСР																		
Прием зачета													0,15	0,15			0,15	0,15
Контактная работа обучающихся с преподавателем (аудиторная)													64,15	64,15			64,15	64,15
Сам. работа													79,85	79,85			79,85	79,85
Итого													144	144			144	144

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции
<b>Раздел 1. Понятие и сущность сетевой экономики</b>				
1.1	Понятие и сущность сетевой экономики/Лек/	7/4	2	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
1.2	Современное состояние сетевой экономики /Пр/	7/4	2	ОПК-1, ПК-10
1.3	История становления сетевой экономики /Ср/	7/4	10	ОПК-1, ПК-8
<b>Раздел 2. Подготовка бизнес-идеи. Создание команды.</b>				
1.1	Технологическое предпринимательство /Лек/	7/4	2	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
1.2	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею /Пр/	7/4	2	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
1.3	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа /Лаб/	7/4	2	ПК-8 ПК-10
1.4	Источники идей для стартапа. Команда стартапа. / Ср /	7/4	10	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
1.5	Ценностное предложение /Лек/	7/4	4	ПК-8 ПК-10
1.6	Ценностное предложение / Пр /	7/4	2	ПК-8 ПК-10
<b>Раздел 3. Маркетинг проекта</b>				
2.1	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка / Лек/	7/4	4	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
2.2	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка / Пр/	7/4	2	ПК-8 ПК-10

2.3	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов /Лек/	7/4	4	ПК-8 ПК-10
2.4	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов /Лаб/	7/4	2	ПК-8 ПК-10
2.5	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов /Ср/	7/4	6	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
2.6	Анализ конкурентов /Лек/.	7/4	4	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
2.7	Анализ конкурентов / Пр/.	7/4	4	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
2.8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж /Лек /	7/4	2	ПК-8 ПК-10
	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж / Пр /	7/4	2	ПК-8 ПК-10
2.9	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж / Ср /	7/4	10	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
<b>Раздел 4. Реализация бизнес-модели</b>				
3.1	Приложения и сервисы для бизнеса / Пр /	7/4	2	ОПК-1 ПК-8
3.2	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа /Лек/.	7/4	2	ПК-8 ПК-10
3.3	Модели монетизации / Пр /.	7/4	4	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.4	Бизнес-модель /Лек/.	7/4	4	ПК-8 ПК-10
3.5	Бизнес-модель / Пр /.	7/4	4	ПК-8 ПК-10
3.6	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP / Ср /	7/4	4	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.7	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию /Лек/	7/4	2	ПК-8 ПК-10
3.8	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию / Ср /	7/4	10	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.9	PR стартапа /Ср/.	7/4	10	ПК-8 ПК-10
3.10	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. /Лек/	7/4	2	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.11	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. / Ср /	7/4	10	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.12	Подготовка презентации проекта. / Пр /	7/4	2	ПК-8 ПК-10
3.13	Подготовка презентации проекта. / Ср /	7/4	9,85	ОПК-1 ПК-8 ПК-10
3.14	Защита проекта /Лаб/.	7/4	2	ПК-8 ПК-10
3.15	Сдача зачета/К/	7/4	0,15	ОПК-1 ПК-8

Реализация программы предполагает использование традиционной, активной и интерактивной форм обучения на лекционных, практических занятиях.

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### Приложение 1

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Рекомендуемая литература

	Автор/ редактор	Название	Год издания	Количество экз
<b>Основная литература</b>				
Л1.1	Блюмин, А.М.	Мировые информационные ресурсы: Учебное пособие для бакалавров [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.М. Блюмин, Н.А. Феоктистов. — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2015. — 384 с. — Режим доступа: <a href="http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61050">http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61050</a> — Загл. с экрана.	М. : Дашков и К, 2015.	ЭБС Лань
Л1.2	Мишин В.В.	Технологии Internet-коммерции [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.В. Мишин, К.В. Мартиросян— Электрон. текстовые данные.— Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015.— 102 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/63144.html">http://www.iprbookshop.ru/63144.html</a> .— ЭБС «IPRbooks»	Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2015.	ЭБС «IPRbooks»
<b>Дополнительная литература</b>				
Л2.1	Кучинский В.Ф.	Сетевые технологии обработки информации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.Ф. Кучинский— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Университет ИТМО, 2015.— 118 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/68119.html">http://www.iprbookshop.ru/68119.html</a> .— ЭБС «IPRbooks»	СПб.: Университет ИТМО 2015	ЭБС «IPRbooks»
Л2.2	Зиангирова Л.Ф.	Сетевые технологии [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие/ Л.Ф. Зиангирова— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2017.— 100 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/62065.html">http://www.iprbookshop.ru/62065.html</a> .— ЭБС «IPRbooks»	Саратов: Вузовское образование 2017	ЭБС «IPRbooks»
Л2.3	Семенов А.А.	Сетевые технологии и Интернет [Электронный ресурс]: учебное пособие/ А.А. Семенов— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2017.— 148 с.— Режим доступа: <a href="http://www.iprbookshop.ru/66840.html">http://www.iprbookshop.ru/66840.html</a> .— ЭБС «IPRbooks»	СПб.: СПГАС 2017	ЭБС «IPRbooks»
Л2.4	Брагин Л.	Электронная коммерция: учеб. для ба-	М.: ФОРУМ ;	20

	А.	калавров	ИНФРА-М, 2012	
<b>6.1.3. Методические разработки</b>				
ЛЗ.1	Кубыш-кина А. В.	Сетевая экономика: электронное учебно-метод. пособие	Брянск: БГАУ, 2017	ЭБС Брянский ГАУ
ЛЗ.2	Милюткина Е.М.	Интернет-технологии в электронном бизнесе и сетевой экономике. Учебно-методическое пособие	Брянск: Издательство Брянский ГАУ, 2016	50

## 6.2. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

Компьютерная информационно-правовая система «КонсультантПлюс»  
Официальный интернет-портал базы данных правовой информации <http://pravo.gov.ru/>  
Портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании" <http://www.ict.edu.ru/>  
Web of Science Core Collection политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных <http://www.webofscience.com>  
Полнотекстовый архив «Национальный Электронно-Информационный Консорциум» (НЭИКОН) <https://neicon.ru/>  
Базы данных издательства Springer <https://link.springer.com/>  
<https://kolesnik.ru/creative-machines/> - сайт по саморазвитию.  
<http://www.sphinx-dv.ru/node/200> -ООО «Консалтинговая компания «Сфинкс» (помощь в достижении цели).  
Сайты, специализирующиеся на информации для сетевой экономики, на поиске новых идей и трендов:  
<http://www.techcrunch.com;>  
<http://www.springwise.com;>  
<http://www.trendwatching.com;>  
<http://www.venturebeat.com;>  
[http://www.habrahabr.ru/;](http://www.habrahabr.ru/)  
[http://www.hopesandfears.com/;](http://www.hopesandfears.com/)  
<http://www.ycombinator.com/>  
Шаблон презентации с рисунками для прорисовки бизнес-модели:  
[http://www.boardofinnovation.com/templates/business\\_model\\_template.ppt](http://www.boardofinnovation.com/templates/business_model_template.ppt)  
Личный блог создателя методологии CDM Стива Бланка <http://steveblank.com/>  
Презентации по креативному мышлению для ознакомления:  
<https://kolesnik.ru/creative-machines/>  
<https://kolesnik.ru/creative-machines/>  
<https://kolesnik.ru/creative-machines/>  
<https://kolesnik.ru/creative-machines/>

## 6.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система Microsoft Windows XP Professional Russian  
Операционная система Microsoft Windows 7 Professional Russian  
Операционная система Microsoft Windows 10 Professional Russian  
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2010 Standart  
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2013 Standart  
Офисное программное обеспечение Microsoft Office 2016 Standart  
Офисное программное обеспечение OpenOffice  
Офисное программное обеспечение LibreOffice

Программа для распознавания текста ABBYY Fine Reader 11  
 Программа для просмотра PDF Foxit Reader  
 Web-браузер – Internet Explorer, Google Chrome, Yandex браузер.

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа - корпус 3 аудитория №3-404	Видеопроекционное оборудование, средства звуковоспроизведения, интерактивную доску, выход в локальную сеть и Интернет
Учебная аудитория для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) - корпус 3 аудитория №3-302	8 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Учебная аудитория для проведения практических занятий (занятий семинарского типа) - корпус 3 аудитория №3-313	10 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций - корпус 3 аудитория №302	8 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций - корпус 3 аудитория №313	10 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации - корпус 3 аудитория №302	8 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации - корпус 3 аудитория №313	10 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Помещения для самостоятельной работы - аудитория 313	10 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде
Помещения для самостоятельной работы - читальный зал научной библиотеки	15 компьютеров с выходом в локальную сеть и Интернет, доступом к справочно-правовой системе КонсультантПлюс, электронным учебно-методическим материалам, к электронной информационно-образовательной среде, библиотечному электронному каталогу, ресурсам ЭБС
Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования - корпус 3 аудитория №303, 315	Специализированная мебель и технические средства

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине  
Сетевая экономика

### 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль Экономика предприятий и организаций

Дисциплина: Сетевая экономика

Форма промежуточной аттестации: зачет

### 2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной ОПОП ВО.

Изучение дисциплины «Сетевая экономика» направлено на формировании следующих компетенций:

#### **общефессиональные компетенций (ОК):**

**ОПК-1:** способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности

#### **профессиональных компетенций (ПК):**

**ПК-8:** способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии

**ПК-10:** способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии



2.2. Процесс формирования компетенций по дисциплине  
«Сетевая экономика»

№ раздела	Наименование раздела	3.1	3.2	3.3	У.1	У.2	У.3	Н.1	Н.2	Н.3
1	Раздел 1. Понятие и сущность сетевой экономики	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2	Раздел 2. Подготовка бизнес-идеи. Создание команды.	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	Раздел 3. Маркетинг проекта	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4	Раздел 4. Реализация бизнес-модели	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Сокращение:

З.- знание; У. - умение; Н. - навыки.

2.3. Структура компетенций по дисциплине (Сетевая экономика)

<b>ОПК-1:</b> способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности					
Знать (3.1)		Уметь (У.1)		Владеть (Н.1)	
стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов.	Лекции разделов № 1-4	решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики бизнеса; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов.	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4	методами решения стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности сетевой экономики; особенностей сетевых благ и информационных ресурсов; знаниями об особенностях сделок в различных сегментах электронной коммерции.	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4
<b>ПК-8:</b> способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии					
Знать (3.2)		Уметь (У.2)		Владеть (Н.2)	
современные технические средства и информационные технологии; принципы построения сетевой экономики; эко-	Лекции разделов № 1-4	использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4	методами решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии.	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4

номические предпосылки перевода части бизнеса в Интернет.		технологии.			
<b>ПК-10:</b> способностью использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии					
Знать (З.3)		Уметь (У.3)		Владеть (Н.3)	
способы использования для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии	Лекции разделов № 1-4	использовать для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4	практическими навыками осуществления экономической деятельности средствами глобальной сети Интернет	Практические и самостоятельные работы разделов № 1-4

### 3. ПОКАЗАТЕЛИ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ И ТИПОВЫЕ

#### КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

#### 3.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации дисциплины

#### Карта оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины, проводимой в форме зачета

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы (темы, вопросы)	Контролируемые компетенции	Оценочное средство (№ вопроса)
1	Раздел 1. Понятие и сущность сетевой экономики	Понятие и сущность сетевой экономики Современное состояние сетевой экономики История становления сетевой экономики	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Вопрос на зачете 1-3
2	Раздел 2. Подготовка бизнес-идеи. Создание команды.	Технологическое предпринимательство Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа. Ценностное предложение.	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Вопрос на зачете 4-8
3	Раздел 3. Маркетинг проекта	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов. Анализ конкурентов. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Вопрос на зачете 9-11, 24, 25

		пользователей. Постановка продаж.		
4	Раздел 4. Реализация бизнес-модели	<p>Приложения и сервисы для бизнеса</p> <p>Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа.</p> <p>Модели монетизации.</p> <p>Бизнес-модель.</p> <p>От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP</p> <p>Приложения и сервисы для бизнеса</p> <p>Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию. PR стартапа.</p> <p>Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов.</p> <p>Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды.</p> <p>Подготовка презентации проекта.</p>	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Вопрос на зачете 12-23,26-33

## **Перечень вопросов к зачету по дисциплине «Сетевая экономика»**

1. Понятие и сущность сетевой экономики.
2. История становления сетевой экономики.
3. Преимущества и недостатки сетевой экономики.
4. Понятие, виды и жизненный цикл стартапов.
5. Технологическое предпринимательство.
6. Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею.
7. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа.
8. Бизнес-модель.
9. Анализ рынка.
10. Оценка потенциала рынка.
11. Анализ конкурентов.
12. Целевая аудитория.
13. Ценностное предложение (понятие, условия формирования).
14. Customer discovery и customer development.
15. Цикл принятия новых продуктов.
16. Метрики стартапа и экономика продукта.
17. Финансы стартапа.
18. Структура доходов и расходов.
19. Модели монетизации (виды, выбор моделей).
20. От идеи к продукту. Концепция value proposition.
21. От идеи к продукту. Концепция MVP.
22. Customer validation.
23. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию.
24. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей.
25. Постановка продаж.
26. Воронка бизнеса, этапы воронки продаж, рекламные каналы.
27. PR стартапа.
28. Инвестиции. Источники инвестиций.
29. Венчурные инвестиции.
30. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли.
31. Приложения и сервисы для бизнеса.
32. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов.
33. Международные аспекты Интернет-предпринимательства.

### Критерии оценки компетенций.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Сетевая экономика» проводится в соответствии с Уставом Университета, Положением о форме, периодичности и порядке текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся. Промежуточная аттестация по дисциплине «Сетевая экономика» проводится в соответствии с учебным планом в форме зачета. Обучающегося допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных рабочей программой дисциплины.

Оценка знаний студента на экзамене носит комплексный характер и определяется его:

- ответом на зачете
- результатами промежуточной аттестации;
- прохождением итогового теста

Знания, умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Оценивание обучающегося на зачете

#### Критерии оценки на зачете

<u>Результат зачета</u>	<u>Критерии</u>
<u>«зачтено»</u>	<u>Обучающийся показал знания основных положений учебной дисциплины, умение решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты расчетов или эксперимента</u>
<u>«не зачтено»</u>	<u>При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины</u>

### 3.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля знаний по дисциплине

#### Карта оценочных средств текущего контроля знаний по дисциплине

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые дидактические единицы	Контролируемые компетенции (или их части)	Оценочные средства
1	Раздел 1. Понятие и сущность сетевой экономики	Понятие и сущность сетевой экономики Современное состояние сетевой экономики История становления сетевой экономики	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
2	Раздел 2. Подготовка бизнес-идеи. Создание команды.	Технологическое предпринимательство Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею.	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по ре-

		Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа. Ценностное предложение.		зультатам самостоятельной работы Тесты
3	Раздел 3. Маркетинг проекта	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов. Анализ конкурентов. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж.	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы
4	Раздел 4. Реализация бизнес-модели	Приложения и сервисы для бизнеса Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. Бизнес-модель. От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP Приложения и сервисы для бизнеса Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию. PR стартапа. Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка презентации проекта.	ОПК-1, ПК-8, ПК-10	Опросы Отчеты по практическим работам Опрос по результатам самостоятельной работы

### Пример тестовых заданий

- Как называется поиск масштабируемой бизнес-модели?
  - финишап
  - стартаун
  - дауншифтинг
  - стартап
- Выделите основные три метода создания неуникальных стартапов: (Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)
  - масштабирование
  - комбинирование
  - трансформация
  - копирование
  - генерация
- Как называется метод создания стартапа, который заключается в дополнении уже реализованной идеи? (Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  копирование
- 2  трансформация
- 3  комбинирование

4. Что такое «неконгруэнтность»?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  соответствие между реальностью, какая она есть на самом деле, и нашими представлениями о ней
- 2  несоответствие свойств товара или услуги потребностям потребителя
- 3  несоответствие между реальностью, какая она есть на самом деле, и нашими представлениями о ней
- 4  изменения в восприятии, настроениях или ценностных установках людей

5. Какая аналогия определяет такую ситуацию сравнения, когда аналогия и оригинал максимально подобны друг другу?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  личная
- 2  фантастическая
- 3  прямая
- 4  символическая

6. К какому уровню задач в соответствии с ТРИЗ относятся задачи, решение которых не связано с устранением технических противоречий и приводит к мелким изобретениям?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  5
- 2  1
- 3  3
- 4  4
- 5  2

7. Укажите правильную последовательность создания цепочки ценности.  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  бизнес–модель – прибыль - ценность
- 2  ценность – бизнес–модель – прибыль
- 3  бизнес–модель - ценность – прибыль
- 4  ценность – прибыль - бизнес–модель

8. Если предприниматель использовал идею успешного американского стартапа, какой метод он применил?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  копирование
- 2  комбинирование
- 3  трансформация

9. Что определяет место стартапа в цепочке создания ценности?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  бизнес-маркетинг
- 2  конкурентная стратегия

3  спрос со стороны потребителей

4  бизнес-модель

10. Какую бизнес-модель использует сайт, размещающий информацию о наиболее популярных ресторанах конкретного города?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  бизнес-модель на основе платного размещения

2  бизнес-модель на основе платных дополнительных сервисов

3  бизнес-модель на основе платного доступа

4  рекламная бизнес-модель

11. Как называется бизнес-модель, при которой доход поступает от демонстрации рекламы или переходы пользователей на сайты рекламодателей?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  производственная

2  рекламная

3  информационная

4  посредническая

12. Как называется бизнес-модель, при которой доход получается от непосредственной продажи товаров или услуг?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  производственная

2  торговая

3  информационная

4  посредническая

13. Как выглядит общая схема PDM?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  концепция-разработка продукта-тестирование-запуск

2  концепция-тестирование-разработка продукта-запуск

3  запуск-концепция-разработка продукта-тестирование

4  тестирование-концепция-разработка продукта-запуск

14. На каком этапе в соответствии с PDM формируется список функционала, который будет присутствовать в коммерческой версии продукта?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  запуск

2  разработка продукта

3  концепция

4  тестирование

15. Что происходит на последней фазе первого этапа CDM?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

1  верификация

2  проверка гипотез

3  постановка гипотез

4  проверка концепции продукта

16. Выделите основные цели организации партнерских отношений.

(Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)

- 1  снижение риска и неопределенности
- 2  исследование потребностей потенциальных потребителей
- 3  оптимизация производства
- 4  поставка ресурсов и совместная деятельность
- 5  увеличение сегмента рынка

17. Какой этап CDM определяет, пригоден ли выбранный рынок для построения бизнеса?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  Customer Validation
- 2  Company Building
- 3  Customer Discovery
- 4  Company Creation

18. Что значит достижение Problem/Solution Fit?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  совпадение ожидаемой и реальной выгод
- 2  совпадение выбранного рынка и вашего продуктового предложения
- 3  совпадение проблемы потребителей и вашего продуктового предложения
- 4  нахождение необходимых материальных средств для реализации бизнес-проекта

19. Как расшифровывается аббревиатура MVP?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  максимально требовательный потребитель
- 2  минимально жизнеспособный продукт
- 3  максимально жизнеспособный продукт
- 4  максимально вариативный продукт

20. Какой из нижеперечисленных методов оценки рынка относится к группе экспертной оценки?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  эконометрика
- 2  интерполяция
- 3  метод Делфи
- 4  экстраполяция

21. Какой тип экспертов может рассказать о процессе выхода на рынок, о производственных требованиях, каналах сбыта и т.д.?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  покупатели
- 2  пользователи
- 3  партнеры
- 4  технологи

22. Интервью с каким типом экспертов поможет Вам оценить новизну технологии?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  технологи
- 2  пользователи
- 3  покупатели

4  партнеры  
23. Какие метрики интернет-магазина можно отнести к «метрикам тщеславия»?  
(Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)

- 1  число подписчиков в группе в ВКонтакте и/или Facebook  
2  количество собранных адресов электронной почты  
3  совершенные пользователями покупки  
4  AARRR

5  количество зарегистрированных пользователей  
24. Что значит приобретение посетителей (acquisition) в цепочке продаж?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  посетитель зашел на сайт откуда-то (через рекламу, поиск, ссылку в твиттере)  
2  посетитель сайта принес доход его создателю  
3  посетитель сайта рассказал о нем своим друзьям  
4  посетитель не закрыл сразу сайт, а зарегистрировался на нем

25. Если пользователь совершил регистрацию на сайте, какие этапы цепочки продаж уже пройдены?  
(Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)

- 1  Revenue  
2  Acquisition  
3  Activation  
4  Retention

26. На какой стадии цепочки продаж нужно отслеживать то, как часто пользователи возвращаются на сайт?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  Acquisition  
2  Revenue  
3  Retention  
4  Activation

27. Какой показатель используется для оценки готовности к повторным покупкам?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  MRR  
2  NPS  
3  LTV  
4  Churn Rate

28. Какой показатель служит для оценки оттока клиентов?  
(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  LTV  
2  NPS  
3  Churn Rate  
4  MRR

29. Выделите характерные черты этапа формирования при создании команды.  
(Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)

- 1  дискуссии между членами группы носят конструктивный характер

- 2  члены команды пытаются понять свое место в команде
- 3  конфликты за власть между членами группы и руководством
- 4  члены команды оценивают компетентность и полномочия лидера команды
- 5  члены команды знакомятся друг с другом
- 6  соперничество за внимание к себе со стороны лидеров и других членов команды

30. Какой тип лидерства предпочтителен на этапе стабилизации команды?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  консультативный
- 2  директивный
- 3  поддерживающий
- 4  направляющий

31. Как называется стиль лидерства, четко ориентированный на отношения?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  поддерживающий
- 2  консультативный
- 3  направляющий
- 4  директивный

32. Как называется роль человека по теории М. Белбина, который превращает концепции и планы в рабочие процедуры, систематически и продуктивно исполняет принятые на себя обязательства?

(Отметьте один правильный вариант ответа.)

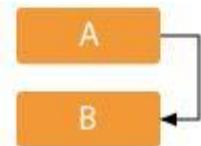
- 1  руководитель
- 2  рабочая пчелка
- 3  мотиватор
- 4  контролер

33. Выделите верные заповеди руководителя

(Ответ считается верным, если отмечены все правильные варианты ответов.)

- 1  прежде всего работай сам, а затем управляй
- 2  держи в голове как можно больше подробностей о разрабатываемом продукте, но мысли глобально
- 3  доверяй своим подчиненным
- 4  не делегируй полномочия

34. Как называется тип связи между задачами на диаграмме Ганта, представленный на рисунке?



(Отметьте один правильный вариант ответа.)

- 1  Старт-Финиш
- 2  Старт-Старт
- 3  Финиш-Старт
- 4  Финиш-Финиш