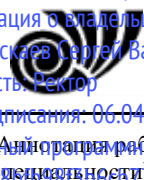


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 06.04.2026 12:08:45  
Уникальный идентификатор документа: 04c19e68b7b7815b0e67a78607a87888522529



МИНОБНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Аннотация рабочей программы дисциплины "Управление цифровым продуктом" по направлению подготовки (специальности) "38.04.05 Бизнес-информатика" направленности (профилю) Информационная бизнес-аналитика ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

**Рабочая программа дисциплины**  
**Управление цифровым продуктом**

Направление подготовки (специальность)

38.04.05 Бизнес-информатика

Направленность (профиль)

Информационная бизнес-аналитика

Присваиваемая квалификация (степень)

магистр

Форма обучения

очная форма обучения

Год(ы) набора 2026

\*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2026 г.

**38.04.05 Бизнес-информатика профиль Информационная бизнес-аналитика, дисциплина Управление цифровым продуктом, 2026 год набора, очная форма обучения**

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована:**

Проректор по учебной работе                      утверждено 27.02.2026                      А.А. Саламатов

Ученым советом института информационных технологий

Протокол заседания № 7 от 26.02.2026

Председатель Ученого совета  
института информационных  
технологий

согласовано

Ю.В. Петриченко

**Заседанием кафедры информационных технологий и экономической информатики**

Протокол заседания №7 от 26.02.2026

Заведующий кафедрой

согласовано

С.А. Скрипов

Автор (составитель)

Ю.В. Петриченко

**Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 274-1**



## Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
  - 6.1. Перечень видов оценочных средств
  - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
  - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
  - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
  - 7.1. Рекомендуемая литература
  - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
  - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью является формирование у слушателей системы теоретических знаний и практических умений в области управления цифровым продуктом.

Задачи:

- рассмотреть сущность продакт-менеджмента (управления продуктом) и процесс создания продукта;
- раскрыть содержание анализа целевой аудитории проекта;
- уточнить сущность Customer Development;
- рассмотреть конкурентный анализ;
- раскрыть содержание оценки рынка;
- рассмотреть лендинг и формулировку ценностного предложения;
- уточнить маркетинг продукта;
- рассмотреть MVP, HADI и Unit-экономики;
- уточнить содержание онбординга и фидбек по продукту

Результаты обучения по дисциплине направлены на достижение и формирование индикаторов:

ПК-1.1 Определяет особенности развития компонентов архитектуры предприятия

ПК-1.2 Анализирует способы оптимизации и реинжиниринга бизнеса с учетом возможностей цифровых продуктов и ИТ-проектов

ПК-1.3 Организует процесс внедрения инноваций для развития цифрового продукта, ИТ-проекта и управляет им;

ОПК-2.1 Демонстрирует знания организационных принципов управления

ОПК-2.2 Определяет основные типы инновационных проектов и этапы их реализации

ОПК-2.3 Участвует в разработке управленческих решений в проектной деятельности в сфере ИКТ;

ОПК-4.1 Обладает знаниями основ теории и практики ведения переговоров

ОПК-4.2 Использует правила деловых коммуникаций при взаимодействии с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности

ОПК-4.3 Использует возможность управления взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности;

УК-2.1. Определяет этапы жизненного цикла проекта и выстраивает последовательность их реализации.

УК-2.2. Формулирует проблему, на решение которой направлен проект, грамотно определяет цель проекта.

УК-2.3. Проектирует решение конкретных задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: К.М.02.03

#### 2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин

Современные технологии поиска и обработки информации

Моделирование, анализ и управление информационными и экономическими процессами

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

Знания, полученные при изучении данной дисциплины, могут быть использованы при

Производственная практика (преддипломная практика)

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы



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

#### ПК-1: Способен проводить анализ деятельности предприятия, цифрового продукта и ИТ-проекта

**Знать:**

способы определения потребностей рынка при создании нового продукта и правовых и экономических ограничений

**Уметь:**

уметь определять потребности рынка при создании цифрового продукта

**Владеть:**

навыком определения потребностей рынка при создании цифрового продукта

#### ОПК-4: Способен управлять взаимодействием с клиентами и партнерами в процессе решения задач профессиональной деятельности;

**Знать:**

методы выявления потребностей пользователей, требования к цифровым продуктам

**Уметь:**

исследовать процессы организации с целью выявить информационные потребности пользователей, требования к системам

**Владеть:**

навыком информационного обследования организации с целью выявления потребностей пользователей и формирования требований к информационным системам и сервисам

#### ОПК-2: Способен учитывать конкретные условия выполняемых задач и разрабатывать инновационные решения при управлении проектами и процессами в сфере информационно-коммуникационных технологий;

**Знать:**

основы проектирования цифровых продуктов

**Уметь:**

обосновывать вариант выбора цифрового продукта

**Владеть:**

навыком проектирования цифровых продуктов, информационных систем и сервисов

#### УК-2: Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

**Знать:**

принципы формирования концепции проекта в рамках обозначенной задачи

**Уметь:**

разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы, формулируя цель, задачи, актуальность, значимость (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), ожидаемые результаты и возможные сферы их применения; уметь предвидеть результат деятельности и планировать действия для достижения данного результата; прогнозировать проблемные ситуации и риски в проектной деятельности

**Владеть:**

навыками составления плана-графика реализации проекта в целом и плана-контроля его выполнения; навыками конструктивного преодоления возникающих разногласий и конфликтов

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен

**3.1 Знать:**

3.1.1 понятия ИТ-предпринимательства, процесс разработки стратегии, а также правила и методы определения будущих трендов и инноваций.

**3.2 Уметь:**

3.2.1 Сегментировать рынок потенциальных клиентов, оценивать объем рынка, составлять ценностные предложения.

**3.3 Владеть:**



3.3.1 Иметь навык управления полученной информацией, формирование целевых групп. Иметь опыт построения гипотез и ценностных предложений.

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 144 в том числе : аудиторные занятия : 32 самостоятельная работа : 90,7 часов на контроль : 18 контактная работа: 35,3 ИКР: 3,3	Виды контроля в семестрах:  экзамены 2

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

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	<b>Раздел 1. Предпринимательство как вид экономической деятельности</b>			
1.1	Что такое стартап и кто такой предприниматель. Предпринимательство — ускоритель карьеры и личного роста. Как предприниматели формулируют гипотезы о новом бизнесе и проверяют их с помощью HADI-циклов. HADI-циклы: работа с бизнес-идеями как с проверяемыми гипотезами /Лек/	2	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
1.2	HADI-циклы: работа с бизнес-идеями как с проверяемыми гипотезами. Формирование гипотез. /Пр/	2	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
1.3	Что такое предпринимательство. По лекционным материалам самостоятельно разобрать « Анкета слушателя». Подготовиться к опросу. /Ср/	2	16	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
	<b>Раздел 2. Ценностное предложение</b>			
2.1	Сегментация клиентов — зачем это нужно и как сделать это с пользой. Критерии выделения клиентских сегментов. Построение портрета целевого сегмента с помощью карты эмпатии. Сегментация по признаку отношения к инновациям - Technology Adoption Lifecycle. Ценностное предложение с точки зрения потребности. Ценностное предложение с точки зрения решения /Лек/	2	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
2.2	Ценностное предложение. Описать по шаблону проблемы и потребности /Пр/	2	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
2.3	Ценностное предложение. Выполнить проектное, практическое задание Подготовиться к тесту « Как выделять клиентские сегменты». /Ср/	2	18	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
	<b>Раздел 3. Подготовка проблемных интервью</b>			
3.1	Что такое процесс Customer Development. Зачем нужен Customer Development. Everybody Lies. Как узнать правду о клиентах и их потребностях. На какой стадии Customer Development находится ваш проект? Выбор клиентского сегмента. С чего начать подготовку к проблемным интервью. Как сформулировать проверяемые гипотезы. Как правильно формулировать вопросы. Разбор примеров. Инструмент: таблица конвертации гипотез в вопросы для интервью. Примерный план проблемного интервью /Лек/	2	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5



3.2	Подготовка проблемных интервью. Сформулируйте основные гипотезы вашего проекта. Составление план проблемного интервью. Сценарий проблемного интервью. /Пр/	2	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
3.3	Подготовка проблемных интервью. Выполнить практическое задание. Подготовиться к тесту «Что нужно узнать о клиентах?» /Ср/	2	20	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
<b>Раздел 4. Проведение проблемных интервью</b>				
4.1	Где найти клиентов для интервью. Типичные ошибки при интервью. Как фиксировать результаты интервью. Опасности Customer Development. Как анализировать результаты интервью. Выводы из проблемных интервью /Лек/	2	2	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
4.2	Проведение проблемных интервью. Отчет о проблемных интервью /Пр/	2	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э3
4.3	Проведение проблемных интервью. Подготовить отчет о проблемных интервью. Подготовиться к тесту. /Ср/	2	16,6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
<b>Раздел 5. Оценка объёма и перспективности рынка</b>				
5.1	Что такое оценка рынка. Зачем делать оценку рынка. Когда нужно оценивать рынок и что делать, если рынок оказался небольшим. Оценка рынка глазами инвестора. Оценка объёма клиентского сегмента. Оценка параметров модели монетизации. Оценка рынка сверху. Оценка рынка снизу. Какие выводы можно сделать из оценки /Лек/	2	6	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
5.2	Оценка объёма и перспективности рынка. Оценка рынка /Пр/	2	4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
5.3	Оценка объёма и перспективности рынка. Подготовиться к тесту. /Ср/	2	20,1	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
<b>Раздел 6. Иная контактная работа</b>				
6.1	Индивидуальные консультации, текущий контроль /ИКР/	2	3,3	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5

## 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 6.1. Перечень видов оценочных средств

Тест, опрос.

### 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

Вопросы для опроса - раздел 1:

1. Какие гипотезы надо проверять в первую очередь?
2. А что если гипотеза отклонится?
3. Что нужно узнать о клиентах?

Примерные тестовые задания

Раздел 2:

1. Почему быть предпринимателем интересно?  
Возможность перепробовать все сорта смузи  
Стабильные доходы позволяют путешествовать



Возможность менять мир на благо людей

«Эффект скалолаза» — постоянное повышение планки

2. Как расшифровывается аббревиатура HADI?

Гипотеза — Действие — Отклонение — Информация

Гипотеза — Анализ — Дискуссия — Выводы

Гипотеза — Аудитория — Дискуссия — Выводы

Гипотеза — Действие — Данные — Выводы

3. Что такое сегмент?

Группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом

Группа потребителей одного пола и возраста имеющая общий интерес

Группа потребителей, общающиеся в одной компании

Группа потребителей, Имеющая схожие потребности, но по разному их удовлетворяющие

Раздел 3:

1. Какие типы интервью применяются в Customer Development?

Интервью фокус-групп

Проблемное

Экспертное

Решенческое

2. При проведении проблемного интервью какие вопросы не стоит задавать

Что вы думаете о нашем продукте?

Готовы ли вы купить наш продукт, когда мы его разработаем?

Как считаете 100 рублей достаточная ли цена для продукта?

Расскажите когда и как часто вы сталкивались с проблемой?

Не считали ли вы сколько вы денег потеряли из-за нерешенной проблемы?

Раздел 4:

1. Сколько проблемных интервью вам необходимо провести если вы собираетесь продавать некоторый массовый продукт стоимость которого 6000 рублей?

> 200

от 50 до 200

от 10 до 50

2. Стоит ли опрашивать своих друзей при проведении проблемного и решенческого интервью

Конечно, ведь друзья всегда скажут правду.

Нет, так как чтобы вас не обидеть люди скажут неправду.

Раздел 5:

1. Вы разработали программное обеспечение для мобильных телефонов на базе Android. Число пользующихся мобильными телефонами Android в России составляет 20 млн. человек. Стоимость вашего продукта составляет 15 рублей в месяц. Доля людей пользующихся подобными приложениями составляет 2%. Рассчитайте объем рынка в год?

2. Какие метрики проекта следует отслеживать?

ARPPU

Конверсия

Стоимость привлечения одного клиента

Количество скачиваний

### 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену:

1. Виды технологического бизнеса и место интернет-предпринимательства. Этапы развития стартапа.

2. Идея: источники идей для стартапа

3. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа

4. Бизнес-модель

5. Целевая аудитория.

6. Customer development. Customer discovery

7. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.

8. Метрики стартапа и экономика продукта. Модели монетизации.



9. От идеи к продукту. Концепция, ценностное предложение и MVP.
10. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа.
11. Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию.
12. Финансы стартапа. Финансовая модель.
13. Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды.

Примерные тестовые задания для итогового теста:

1. В чем основная идея создания MVP?
  - a. Создать с минимальными затратами продукт для тестирования гипотезы
  - b. Основательно потратиться на продукт и предложить для выведения уже на рынок
  - c. Основательно вложиться в разработку и сразу реализовать большинство функций для тестирования сразу всех имеющихся гипотез
2. Какие метрики проекта следует отслеживать?
  - a. ARPPU
  - b. Конверсия
  - c. Стоимость привлечения одного клиента
  - d. Количество скачиваний
3. Какой из представленных продуктов более ценен для клиента?
  - a. Легко и дешево внедряется на предприятие, при этом позволяет снизить до 30% расходов
  - b. Легко и дешево внедряется на предприятие, при этом позволяет снизить в отдельно взятом случае расходы на 2%
  - c. Очень тяжело и долго внедрять, придется перестраивать все бизнес-процессы, но в итоге вы получите 30-40% экономии в статье расходы
  - d. Очень тяжело и долго внедрять, и на выходе вы получите сокращение издержек на 3%.

#### 6.4. Критерии оценивания

При опросе выделяются критерии, по которым оцениваются знания обучающихся.

Отметка «отлично» ставится в том случае, если по двум из трех критериев ответ оценивается «отлично» и по одному – на «хорошо».

Отметка «хорошо» – если по двум критериям – не ниже «хорошо» и по одному «удовлетворительно».

Отметка «удовлетворительно» – если по двум критериям не ниже «удовлетворительно» и по одному – «неудовлетворительно».

Отметка «неудовлетворительно» – если по двум и более критериям «неудовлетворительно».

Критерии:

Владение понятийным аппаратом

Владение фактическим материалом по теме

Логичность изложения материала.

Промежуточная аттестация состоит из прохождения теста, состоящего из 25 тестовых заданий открытого и закрытого типа.

Суммарно можно получить 100 баллов за тест. Продолжительность теста – 50 минут. Перевод баллов теста в оценку: сумма баллов - оценка.

Менее 60 - неудовлетворительно;

60-75 - удовлетворительно;

76-85 - хорошо;

86-100 - отлично

Требования (критериальные показатели) к уровням освоения программы дисциплины

«Отлично» (5) – студент глубоко и полно владеет содержанием учебного материала; умеет связывать теорию с практикой, теоретические выводы подтверждает примерами, фактами, данными научных исследований;



осуществляет межпредметные связи, предложения. Делает выводы логично, четко. Ясно и кратко излагает ответы на поставленные вопросы; умеет обосновывать свои суждения и профессионально-личностную позицию по излагаемому вопросу.

«Хорошо» (4) – ответ студента соответствует указанным выше критерия, но содержание ответа имеет отдельные неточности (несущественные ошибки) в изложении теоретического и практического материала, отличается меньшей обстоятельностью, глубиной, обоснованностью и полнотой.

«Удовлетворительно» (3) – студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности и существенные ошибки в определении понятий, формулировке положений, не привлекает для аргументации ответа основные положения исследовательских, концептуальных и нормативных документов, не умеет обосновать свои суждения; наблюдается нарушение логики изложения. Ответ отличается низким уровнем самостоятельности, не содержит собственной профессионально-личностной позиции.

«Неудовлетворительно» (2) – студент имеет разрозненные, бессистемные знания: не умеет выделять главное и второстепенное; допускает ошибки в определении понятий, формулировке теоретических положений, искажает их смысл; не ориентируется в нормативно-концептуальных, программно-методических, исследовательских материалах, беспорядочно и неуверенно излагает материал; не умеет соединять теоретические положения с практикой; не умеет применять знания для обоснования и объяснения фактов, не устанавливает межпредметные связи.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 7.1. Рекомендуемая литература

#### 7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Щербакова А. А.	Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие ( <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=611359">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=611359</a> )	Вологда : Вологодский государственный университет, 2020	ЭБС
Л1.2	Шевченко Д. А.	Цифровой маркетинг: учебник ( <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=723871">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=723871</a> )	Москва : Директ-Медиа, 2025	ЭБС
Л1.3	Кметь Е. Б., Юрченко Н. А.	Цифровой маркетинг: учебник для вузов ( <a href="https://e.lanbook.com/book/508967">https://e.lanbook.com/book/508967</a> )	Санкт-Петербург : Лань, 2026	ЭБС

#### 7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Сухорукова М. В., Тябин И. В.	Предпринимательство в области мобильных приложений и облачных сервисов: курс лекций ( <a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=429874">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=429874</a> )	Москва : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016	ЭБС
Л2.2	Исаев Г.Н.	Предпринимательство в информационной сфере: учебное пособие ( <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=355086">https://znanium.com/catalog/document?id=355086</a> )	Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020	ЭБС
Л2.3	Забродская Н.Г.	Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник ( <a href="https://znanium.com/catalog/document?id=367300">https://znanium.com/catalog/document?id=367300</a> )	Москва : Вузовский учебник, 2019	ЭБС

### 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Лекториум - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России <a href="https://www.lektorium.tv">https://www.lektorium.tv</a>
----	---



Э2 Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) /  
издательство Юрайт. <https://urait.ru/>

Э3 Фонд развития интернет-инициатив - <https://www.iidf.ru>

Э4 Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО  
Директмедиа Паблишинг <http://biblioclub.ru>

Э5 Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Науч. электрон. б-ка  
<http://znanium.com/>

### 7.3 Перечень информационных технологий

#### 7.3.1 Программное обеспечение

LMS Moodle

ПО Kaspersky

#### 7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. Национальная электронная библиотека (НЭБ) (<https://rusneb.ru/>) Национальная электронная библиотека (НЭБ) :  
объединенный электронный каталог фондов российских библиотек : сайт. – URL: <http://нэб.рф>. – Режим доступа: из  
читальных залов библиотеки ЧелГУ. – Текст : электронный.

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<https://elibrary.ru/defaultx.asp?>) eLIBRARY.RU : научная электронная  
библиотека : сайт. – Москва, 2000 – . – URL: <https://elibrary.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст :  
электронный.

3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>) КонсультантПлюс : справочно- правовая  
система : база данных / Региональный центр правовой информации Информправо. – Москва, 1992 – . – Режим доступа: из  
читальных залов библиотеки. – Текст : электронный.

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

Для реализации дисциплины используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения: доска, парты, мультимедийное и аудиооборудование.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: цифровые образовательные ресурсы, а также используется переносное и / или стационарное мультимедийное оборудование (экран, ноутбук, проектор, колонки).

Для семинарских занятий используются аудитории оснащенные обычной доской, партами, переносным мультимедийным и аудиооборудованием (в случае необходимости).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с подключением к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на семинарах, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой. Запись лекции – одна из форм активной работы студентов, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. Последующая работа над текстом лекции воскрешает в памяти ее содержание, позволяет развивать экономическое мышление. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы студенты имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу. Основным методом обучения является самостоятельная работа студентов с учебно-методическими материалами, научной литературой. При изучении дисциплины необходимо изучить вопросы, которые преподаватель вынес на самостоятельное изучение, быть готовым к обсуждению этих вопросов. Дискуссия – коллективная форма устного представления информации. Обычно дискуссию готовит один или несколько человек, представляющих основные вопросы темы и точки зрения. Остальные участники дискуссии высказывают свои мнения и суждения. Дискуссию организует ведущий (чаще преподаватель) в обязанность которого входит предоставление слова разным участникам, сдерживание эмоциональных реакций участников и подведение итогов обсуждения. К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. После этого у обучающегося должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение



учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину.

В случае применения при обучении дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (онлайн-лекции (вебинары), чаты, видео-конференции и др.) или отложенного времени (система дистанционного обучения Moodle, MS Office365, форумы, электронная почта и др.).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами. Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной работы посредством электронной почты, социальных сетей, системы дистанционного обучения Moodle и т.п.

Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение, дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Реализация дисциплины с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) осуществляется на основании «Положения о реализации основных и дополнительных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Челябинский государственный университет», «Положения о порядке зачета обучающимися по основным профессиональным образовательным программам высшего образования в ФГБОУ ВО «ЧелГУ» результатов освоения в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, дополнительных образовательных программ» посредством электронной информационно-образовательной среды ФГБОУ ВО «ЧелГУ». В исключительных случаях (форс-мажор и т.п.) при реализации образовательной деятельности с применением ЭО, ДОТ могут применяться компоненты, не входящие в перечень электронной информационно-образовательной среды.

## **10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося (мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения и с нарушением слуха, ассистивные информационные технологии).

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебные аудитории обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ с помощью специальных технических средств и программных средств к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах.

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

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обучающимся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается по их заявлению предоставление в доступной форме в зависимости от их индивидуальных особенностей инструкции о порядке проведения промежуточной аттестации, оценочных средств и возможности ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование предоставленных ЧелГУ или собственных технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.