

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 22.09.2023 15:52:19  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9abb82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Дизайна  
Кафедра Дизайн костюма

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Основы бизнес процессов в индустрии

Уровень образования	бакалавриат
Направление подготовки	54.04.03 Искусство костюма и текстиля
Профиль)	Дизайн костюма и аксессуаров
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	4 года
Форма обучения	Очная

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы бизнес процессов в индустрии» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 8 от 09.03.2023 г.

Разработчик рабочей программы Основы бизнес процессов в индустрии

Доцент кафедры  
Дизайн костюма Н. В. Ильичева

Заведующий кафедрой: С. В. Сысоев

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Основы бизнес процессов в индустрии» изучается в седьмом семестре  
Курсовая работа/Курсовой проект – не предусмотрены

1.1. Форма промежуточной аттестации:

Экзамен

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

Учебная дисциплина «Основы бизнес процессов в индустрии» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и является основной дисциплиной. Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:

Архитектоника костюма;

Колористика и цветоведение;

Пропедевтика. Основы композиции в дизайне костюма;

Конструирование и технология изготовления костюма и аксессуаров;

Макетирование. Новые методы моделирования в дизайне;

Технический рисунок;

Материаловедение в дизайне костюма;

Компьютерное проектирование в дизайне

Информационно-коммуникационные технологии для профессиональной деятельности;

Макетирование;

Технология изготовления костюма и аксессуаров;

Конструирование;

Выполнение проекта в материале;

Компьютерное проектирование в дизайне костюма;

Иностранный язык.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:

Проектирование костюма и аксессуаров;

3D проектирование в дизайне костюма

Прохождении всех видов практик, предусмотренных ОПОП и выполнении ВКР

## **2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Целями изучения дисциплины «Основы бизнес процессов в индустрии» являются:

– изучение и анализ ситуационного состояния Fashion рынка, трендов и тенденций развития;

– изучение и анализ спроса и конкурентной среды;

– анализ алгоритмов работы над промышленной коллекцией в зависимости от сегментации рынка;

– анализ и разработка сопроводительной учетной, отчетной, технической, аналитической, справочной документации бизнес процесса;

– изучение и анализ детализированной ассортиментной матрицы как основы ,при построении бизнес процесса;

– анализ требований к формированию и оформлению сырьевого, ассортиментного и цветового макетов коллекции;

– формирование технической документации учета расходов сырья и трудоемкости изготовления изделий;

- анализ производственных площадок с целью реализации проекта;
  - формирование дорожной карты проекта;
  - формирование Ассортиментной политики торговой марки;
  - формирование маркетинговой стратегии торговой марки;
  - формирование и анализ финансовых показателей с точки зрения эффективности и рисков построения бизнес модели проекта;
  - формирование форм правовой защиты интеллектуальной деятельности;
  - формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.
- Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины

2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<b>ПК -7</b> Способен решать задачи ведения творческой деятельности с учетом нормативного правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности	<b>ИД-ПК-7.1</b> Проведение патентных исследований	<b>Анализирует</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- актуальное состояние рынка,</li> <li>- спрос;</li> <li>- конкурентную среду;</li> <li>- целевую аудиторию;</li> <li>- каналы сбыта;</li> <li>- стратегии продвижения торговой марки;</li> <li>- ассортиментную и ценовую политику в условиях современного рынка;</li> <li>- формы защиты интеллектуальной</li> </ul>
	<b>ИД-ПК-7.2</b> Определение форм и методов правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности	
	<b>ИД-ПК-7.3</b> Решение задач, связанных с выявлением, осуществлением учета и правовой охраной результатов интеллектуальной деятельности. Осуществление распоряжения такими правами, включая коммерциализацию	

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p><b>ПК-3</b> Способен вести документооборот, сопровождающий разработку моделей, размещение их на производстве, авторский контроль; вести поиск и оценку производственных площадок</p>	<p><b>ИД-ПК-3.3</b> Анализ технических, технологических, человеческих ресурсов производственных площадок на предмет возможности реализации дизайн-проекта</p>	<p>деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- SWOT анализ</li> </ul> <p><b>Оценивает</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- -актуальность идеи и концепции торговой марки;</li> <li>- сильные и слабые стороны конкурентной среды;</li> <li>- уникальность торгового предложения;</li> <li>- -эффективность и риски каналов сбыта;</li> <li>- -эффективность маркетинговой стратегии торговой марки;</li> <li>- эффективность и риски бизнес проекта.</li> </ul> <p><b>Обладает навыками</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирования концепции и идеи торговой марки;</li> <li>- стратегического и календарного планирования бизнес процесса;</li> <li>- формирования уникальности продукта с учетом особенностей целевой аудитории и каналов сбыта;</li> <li>- формирования маркетинговой стратегии торговой марки;</li> <li>- разработки финансовой модели проекта и оценки его эффективности.</li> <li>- Формирования требований правовой защиты интеллектуальной собственности</li> </ul>

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

Очная форма обучения	4	з.е.	144	час.
----------------------	---	------	-----	------

#### 3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/ курсовой проект	самостоятельная работа обучающегося, час	промежуточная аттестация, час
7 семестр	экзамен	144	34	34				40	36
Всего:	экзамен	144	34	34				40	36

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий <sup>1</sup> , обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/индивидуальные занятия, час	Практическая подготовка, час		
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Седьмой семестр</b>						
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 1</b> Вводная лекция Анализ рынка, бизнес процессы	2			2		Контроль посещаемости
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 2.</b> Бизнес модели. Позиционирование	4			2	2	Контроль посещаемости
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 3</b> Стратегическое и календарное планирование	4			2	2	Контроль посещаемости
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 4</b> Документооборот в бизнес процессах	4			2	2	Контроль посещаемости
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 5</b> Операционный блок бизнес процесса	4			2	2	Контроль посещаемости
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 6.</b> Коммерческий блок	4			2	2	Контроль посещаемости.

ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 7</b> Производственный блок Авторские права и авторский надзор	4			2	2	
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 8</b> Многоступенчатый контроль качества бизнес процесса Организационно-управленческий блок Правовая защита бизнеса	4			2	2	
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	<b>Лекция 9</b> Финансовый план. Оценка эффективности и рисков при построении бизнес процессов.	4			2	2	
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 1 Анализ Fashion рынка, риски и возможности		2		2	2	<b>Входное тестирование</b> Дискуссия обсуждение презентаций по обзору актуального состояния рынка Fashion индустрии. Выдача домашнего задания №1 «Анализ спроса выбранного ассортимента. Разработка алгоритма бизнес процесса с учетом позиционирования торговой марки» Тестирование по теме Бизнес идея
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2;	Практическое занятие 2 Бизнес модели. Анализ спроса. Позиционирование		4		2	2	Защита домашнего задания №1 «Анализ спроса выбранного

ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3							ассортимента. Разработка алгоритма бизнес процесса с учетом позиционирования торговой марки» Тестирование по теме «Анализ рынка и конкурентной среды»
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 3 Стратегическое и календарное планирование		4		2	2	Защита домашнего задания домашнего задания №2 «Регламент бизнес процесса» Домашнее задание № 3 Разработка календарного плана в соответствии с регламентом бизнес процесса
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 4 Документооборот в бизнес процессе		4		2	2	Домашнее задание № 4 Анализ и описание документации, сопровождающей бизнес процесс в соответствии с календарным планом и регламентом. Разработать комплект технической документации на модели различного ассортимента
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие № 5 Операционный блок		4		2	2	Задание № 5 Подготовить презентацию «Операционный блок» (структура, вид деятельности, продукт, услуга, концепция, ДНК, уникальность, себестоимость,

							ценообразование)
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 6 Коммерческий блок		4		2	2	Семинар-конференция защиты презентации №5 Операционный блок Взаимооценка. Выдача домашнего задания № 6 «Стратегия вывода торговой марки на рынок в современных условиях. Анализ конкурентов» Тестирование по теме Анализ целевой аудитории
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 7 Производственный блок Авторские права и авторский надзор		4		2	2	Защита домашнего задания № 6 «Стратегия вывода торговой марки на рынок в современных условиях. Анализ конкурентов» Выдача домашнего задания № 7 «Анализ каналов сбыта. План маркетинга»
ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	Практическое занятие 8 Многоступенчатый контроль качества бизнес процесса Организационно-управленческий блок Правовая защита бизнеса		4		2	2	Защита домашнего задания № 6 «Анализ каналов сбыта. План маркетинга»
ИД-ПК-7.1;	Практическое занятие 9 Расчет финансовых показателей		4		2	2	Письменный отчет с результатами

ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3	бизнес процесса						выполненных экспериментально-практических заданий и расчетов плана продаж, доходов, расходов, показателей эффективности проекта
	Экзамен	<i>x</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	4	4	Зачет
	<b>ИТОГО за второй семестр</b>	<i>34</i>	<i>34</i>		40	36	

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

## 3.2. Краткое содержание учебной дисциплины

№ пап	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
Лекция 1	Вводная лекция Анализ рынка. Бизнес процессы	Ситуационный анализ рынка Fashion индустрии. Тренды и тенденции развития рынка. Сегментация рынка. Бизнес процессы – основа эффективного управления компанией. Характеристика различных подходов управления компанией. Графическое построение организационных структур бизнес процессов.
Лекция 2	<b>Бизнес модели</b>	Основы стратегического планирования бизнеса. Виды и методы исследования конкурентной среды, спроса, ценового сегмента рынка. Оценка ёмкости рынка, потенциального и реального объема продаж. Ранжирование сегментов рынка по коммерческой эффективности и перспективам изменения потребностей покупателей в каждом из сегментов рынка. Методы изучения спроса и тестирования рынка. Анализ алгоритмов работы над промышленной коллекцией в зависимости от сегмента рынка. <b>Позиционирование</b>
Лекция 3	Календарное планирование	Календарный план проекта. Анализ и формирование основных этапов бизнес процесса. Цели, задачи и риски каждого этапа. Анализ примера Сетевого графика проекта с учетом вывода коллекций и сезонности работы. Построение укрупненного сетевого графика проекта. Распределение ролей специалистов в бизнес процессе
Лекция 4	Документооборот в бизнес процессах	Документация бизнес-процесса. Анализ видов и содержания сопроводительной учетной, отчетной, технической, аналитической, справочной документации бизнес процесса
Лекция 5	Операционный блок бизнес процесса	Структура блока. Цели, задачи. Концепция, идея, миссия торговой марки-основа построения бизнес модели и вывода бренда на рынок Описание вида деятельности, продукта или услуги. Уникальность торгового предложения. Жизненный цикл товара или услуги. Себестоимость. Ценообразование Построение ассортиментной политики торговой марки. Правовое оформление торговой марки
Лекция 6	Коммерческий блок	Маркетинговая стратегия торговой марки. Коммуникационная составляющая бизнес модели для работы с целевой аудиторией. Каналы сбыта. План и бюджет маркетинга. Методика проведения анализа социальных сетей. Поведенческий анализ целевой аудитории. Вопросы к целевой аудитории. Реальные и потенциальные покупатели. Способы удержания целевой аудитории. Программы лояльности. Визуализация целевой аудитории
Лекция 7	Производственный блок.	Производственный план в бизнес процессе. Особенности работы с производством. Юридические вопросы при оформлении договорных отношений. Поиск, методы оценки и ранжирование производителей. Выстраивание взаимовыгодных отношений с производителями. Виды и анализ структур швейных компаний. Авторские права и авторский надзор. Защита интеллектуальной собственности

Лекция 8	Контроль качества бизнес процесса Организационно-управленческий блок	Многоступенчатый контроль качества бизнес процесса и методика контроля качества готовых изделий Организационно-управленческий блок. Структура. Цели, задачи, штат. Правовая защита бизнеса
Лекция 9	Финансовый план проекта.	Финансовая модель. Прогнозирование плана продаж. График вывода коллекций в торговлю. Оценка эффективности и рисков при построении бизнес процессов. План презентации бизнес проекта.
	<b>Практические занятия</b>	
Практическое занятие 1	Анализ Fashion рынка, риски и возможности	<b>Входное тестирование</b> Устная дискуссия по материалам Лекции 1. Дискуссия обсуждение презентаций по обзору актуального состояния рынка Fashion индустрии. Выдача домашнего задания №1 «Анализ спроса выбранного ассортимента. Разработка алгоритма бизнес процесса с учетом позиционирования торговой марки» Тестирование по теме Бизнес идея
Практическое занятие 2	Бизнес модели. Анализ спроса. Позиционирование	Защита домашнего задания №1 «Анализ спроса выбранного ассортимента. Разработка алгоритма бизнес процесса с учетом позиционирования торговой марки» Выдача домашнего задания домашнего задания №2 «Регламент бизнес процесса» Тестирование по теме «Анализ рынка и конкурентной среды» <b>Бизнес модели</b> анализ алгоритмов работы над промышленной коллекцией в зависимости от сегментации рынка
Практическое занятие 3	Стратегическое и календарное планирование	Защита домашнего задания домашнего задания №2 «Регламент бизнес процесса» Выдача домашнего задания № 3 «Разработка календарного плана в соответствии с регламентом бизнес процесса»
Практическое занятие 4	Документооборот в бизнес процессе	Домашнее задание № 4 Анализ и описание документации, сопровождающей бизнес процесс в соответствии с календарным планом и регламентом. Разработать комплект технической документации на модели различного ассортимента
Практическое занятие 5	Операционный блок	Задание № 5 Подготовить презентацию «Операционный блок» (структура, вид деятельности, продукт, услуга, концепция, ДНК, уникальность, себестоимость, ценообразование) Обсуждение. Формирование прогнозируемых показателей проекта ассортиментного наполнения, ценового уровня, цветомодели, размерные ряды, программы лояльности для ЦА. Выдача домашнего задания №5 «Маркетинговый и

		производственный план. Каналы сбыта»
Практическое занятие 6	Коммерческий блок	Семинар-конференция защиты презентаций №5 «Операционный блок» Выдача домашнего задания № 6 «Стратегия вывода торговой марки на рынок в современных условиях. Анализ конкурентов» Тестирование по теме Анализ целевой аудитории
Практическое занятие 7	Производственный блок Авторские права и авторский надзор	Защита домашнего задания № 6 «Стратегия вывода торговой марки на рынок в современных условиях. Анализ конкурентов» Выдача домашнего задания № 7 «Анализ каналов сбыта. План маркетинга»
Практическое занятие 8	План маркетинга, план производства	Защита домашнего задания № 6 «Анализ каналов сбыта. План маркетинга» Разработка плана производства Тестирование по теме Маркетинговый план
Практическое занятие 9	Расчет финансовых показателей проекта	Письменный отчет с результатами выполненных экспериментально-практических заданий и расчетов плана продаж, доходов, расходов, показателей эффективности проекта Защита индивидуальных проектов. Обсуждение. Взаимооценка.

### 3.3. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к лекциям и практическим занятиям, зачету;
- изучение специальной литературы;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- выполнение домашних заданий в виде Презентаций;
- подготовка к практическим занятиям;
- дискуссии;
- семинар-конференции;

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам/разделам дисциплины;
- проведение консультаций перед зачетом и экзаменом,
- консультации по организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин бакалавриата, которые формировали УК, в целях обеспечения преемственности образования .

#### 3.4. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

<b>использование ЭО и ДОТ</b>	<b>использование ЭО и ДОТ</b>	<b>объем, час</b>	<b>включение в учебный процесс</b>
смешанное обучение	лекции	34	в соответствии с расписанием учебных занятий
	практические занятия	34	

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

##### 4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций.

Уровни сформированности компетенции(-й)	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности
			универсальной(-ых) компетенции(-й)
			ИД-ПК-7.1; ИД-ПК-7.2; ИД-ПК-7.3; ИД-ПК-3.3
высокий		отлично/ зачтено (отлично)/ зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– защитил презентации в соответствии с требованиями и рабочей программой курса с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения;</li> <li>– исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал;</li> <li>– грамотно обосновывает новизну и конкурентоспособность концептуальных решений;</li> <li>– умеет связывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения;</li> <li>– показывает способности в понимании и практическом использовании знаний создания коллекций, целевой аудитории, состояния рынка в окружении конкурентов;</li> <li>– способен анализировать и соответствовать в своей профессиональной деятельности современным трендам в области создания коллекций;</li> <li>– представил итоговую презентацию, которая выполнена грамотно, логично, данные обоснованы и представлены в соответствии с исследованиями рынка;</li> <li>– эффективность проекта обоснована;</li> <li>– дает развернутые, исчерпывающие, профессионально грамотные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные.</li> </ul>
повышенный		хорошо/ зачтено (хорошо)/ зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– защитил презентации в соответствии с требованиями и рабочей программой курса с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения;</li> <li>– исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал;</li> <li>– показывает способности в понимании и практическом использовании знаний механизма создания коллекций, целевой аудитории, состояния рынка в окружении конкурентов;</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>– способен анализировать и соответствовать в своей профессиональной деятельности современным трендам в области создания коллекций;</li> <li>– представил итоговую презентацию, которая выполнена грамотно, логично, данные не всегда обоснованы обоснованы в соответствии с исследованиями рынка;</li> <li>– эффективность проекта обоснована в выводах;</li> <li>– дает исчерпывающие, профессионально грамотные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные.</li> </ul>
базовый		удовлетворительно/ зачтено (удовлетворительно )/ зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует теоретические знания основного учебного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП;</li> <li>– защитил и представил презентации не в полном объеме;</li> <li>– допускает неточности в обоснованности принятых решений;</li> <li>– выполнил итоговую презентацию не в полном объеме, выводы написаны не в полном объеме;</li> <li>– демонстрирует фрагментарные знания основной учебной литературы по дисциплине;</li> <li>– ответы во время дискуссий отражают знания на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профилю обучения.</li> </ul>
низкий		неудовлетворительно/ не зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;</li> <li>– испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;</li> <li>– не способен проанализировать причинно- следственные связи и закономерности в цепочке «полимерное сырье-производство-дизайн-упаковка-утилизация отходов»;</li> <li>– выполняет задания шаблона, без проявления творческой инициативы <ul style="list-style-type: none"> <li>– ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.</li> </ul> </li> </ul>

## **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Бизнес процессы в индустрии» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

## 5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
	Входное тестирование	<p>Цель тестирование-определение уровня подготовки и базы знаний, полученной в предыдущем уровне образования Пример тестового задания</p> <p>Перечислите операции в компании, которые формируют бизнес процесс Объяснить преимущества процессного подхода перед функциональным при построении бизнес процессов Авторское право как вид интеллектуальных прав возникает при каких условиях наличия произведений? Классификация одежды Fashion рынка, дать основные характеристика:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• luxury (люкс);</li> <li>• premium (высокий),</li> <li>• middle-up (выше среднего),</li> <li>• middle (средний),</li> <li>• mass-market (ниже среднего)</li> </ul> <p>Перечислите критерии оценки брендов в рейтинговой системе:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• покупательское поведение, количество офлайн и онлайн-покупателей;</li> <li>• данные о продажах более 12 000 дизайнеров и интернет-магазинов;</li> <li>• данные поиска из Google и другая мировая статистика;</li> </ul> <p>упоминания в социальных сетях, вовлеченность и участие бренда в социальные проекты.</p>
	Тестирование по теме Бизнес идея	<p>Пример тестового задания Критерии выбора бизнес идеи, должна быть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• абсолютно понятна;</li> <li>• точно описана;</li> <li>• описана одной-двумя фразами;</li> <li>• указывать цель (для чего);</li> <li>• отражать смысл (чем будете заниматься).</li> </ul>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>Объяснить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ожидания;</li> <li>• цели;</li> <li>• ключевые задачи.</li> </ul>
	Тестирование по теме Анализ рынка и конкурентной среды	<p>Пример тестового задания            Дать характеристику методов маркетинговых исследования рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• количественные методы;</li> <li>• качественные методы;</li> <li>• mix –методики;</li> <li>• опросы;</li> <li>• мониторинг;</li> <li>• фокус группа;</li> <li>• глубинное интервью.</li> </ul> <p>Объясните признаки ценового сегментирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• уровень дохода покупателей;</li> <li>• место покупки;</li> <li>• уровень обслуживания;</li> <li>• время покупки;</li> <li>• модификация товара с различными ценами</li> </ul> <p>Какие вопросы следует задать конкуренту?</p>
	Тестирование по теме Анализ целевой аудитории	<p>Пример тестового задания            Какие вы знаете методики определения целевой аудитории? Дайте характеристику:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• анкетирование,</li> <li>• интервью,</li> <li>• сбор статистики,</li> <li>• опросы,</li> </ul>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурсы</li> </ul> Перечислите вопросы, которые необходимо задать целевой аудитории.
	Тестирование по материалам лекций Маркетинговый план	Пример тестового задания Перечислите какие вы знаете каналы сбыта на Fashion рынке, дайте характеристику, достоинства и недостатки каждого канала. Дайте характеристику уникального торгового предложения и каналов продвижения на рынке одежды.
	Домашнее задание 1 (Презентация по теме «Анализ спроса выбранного ассортимента. Разработка алгоритма бизнес процесса с учетом позиционирования торговой марки»)	Сделать Презентацию, проследив динамику развития Fashion рынка, последних показов. Анализ прессы, отчетов и прогнозов тренд-бюро, производственных ассоциаций и социальных сетей, включая телеграмм каналы fashion журналистов.
	Домашнее задание 2 (Презентация по теме «Регламент бизнес процесса »)	Составить регламент работы над коллекцией выбранного ценового сегмента рынка от операций прогнозирования до реализации
	Домашнее задание 3 (Презентация по теме «Разработка календарного плана в соответствии с регламентом бизнес процесса»)	Формирование календарного плана работы над коллекцией с учетом сезонности. Анализ и особенности проведения мировых выставок сырья и материалов. Обсуждение целей, задач и результатов каждого этапа работы над коллекцией. Распределение работы между исполнителями. Определение временных периодов каждого этапа
	Домашнее задание 4 (презентация по теме «Документооборот в бизнес процессе»)	В табличной форме представить анализ и описание документацию, сопровождающей бизнес процесс в соответствии с календарным планом и регламентом. Разработать комплект технической документации на модели различного ассортимента
	Домашнее задание 5(Презентация на тему Операционный блок» (структура, вид деятельности, продукт, услуга, концепция, ДНК, уникальность, себестоимость, ценообразование)	Данные о потенциальных размерах рынка, рыночных трендах и перспективах роста помогут обосновать те положения делового плана, которые касаются маркетинга. Они должны включать информацию о фирмах-конкурентах, их способах коммуникации, лояльности, ассортиментной и ценовой политике. Дать описание продукта или услуги, выявить сильные стороны, уникальность продукта или услуги, как средства увеличения доли участия и сохранения устойчивости на рынке.

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
	Домашнее задание 6 ( Презентация на тему «Стратегия вывода торговой марки на рынок в современных условиях. Анализ конкурентов»)»	Подготовить презентацию о каналах сбыта, условия использования, затраты, преимущества и недостатки. Разработать маркетинговый план вывода торговой марки на рынок. Разработать план продаж, как основу производственного плана.
	Домашнее задание 7 Определение финансовых показателей проекта	Письменный отчет с результатами выполненных экспериментально-практических заданий и расчетов плана продаж, доходов, расходов, показателей эффективности проекта

5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Домашние задания в виде Презентаций	Обучающийся, в процессе доклада по Презентации, продемонстрировал глубокие знания поставленной в ней проблемы, раскрыл ее сущность, слайды были выстроены логически последовательно, содержательно, приведенные иллюстрационные материалы поддерживали текстовый контент. Презентация была оформлена с учетом четких композиционных и цветовых решений. При изложении материала студент продемонстрировал грамотное владение терминологией, ответы на все вопросы были четкими, правильными, лаконичными и конкретными.		5
	Обучающийся, в процессе доклада по Презентации, продемонстрировал знания поставленной в ней проблемы. Слайды выстроены логически последовательно, но не в полной мере отражали содержание заголовков, приведенные иллюстрационные материалы не во всех случаях поддерживали текстовый контент. При изложении материала студент не всегда корректно употреблял		4

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания		
		100-балльная система	Пятибалльная система	
	терминологию, отвечая на все вопросы.			
	Обучающийся слабо ориентировался в материале, в рассуждениях не демонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией, не раскрывал суть проблем. Презентация была оформлена небрежно, иллюстрации не отражали текстовый контент слайдов. Во время доклада и отвечая на вопросы, студент не всегда четко формулировал свою мысль.		3	
	Обучающийся не выполнил задания		2	
Тесты	За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются оценки в зависимости от процента правильных ответов: «2» - равно или менее 40% «3» - 41% - 64% «4» - 65% - 84% «5» - 85% - 100%		5	85% - 100%
			4	65% - 84%
			3	41% - 64%
			2	40% и менее
Устная дискуссия	Обучающийся активно участвует в дискуссии по заданной теме. В ходе комментариев и ответов на вопросы опирается на знания лекционного материала и знания из дополнительных источников. Использует грамотно профессиональную лексику и терминологию. Убедительно отстаивает свою точку зрения. Проявляет мотивацию и заинтересованность к работе.		5	

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	Обучающийся участвует в дискуссии по заданной теме, но в ходе комментариев и ответов на вопросы опирается в большей степени на остаточные знания и собственную интуицию. Использует профессиональную лексику и терминологию, но допускает неточности в формулировках.		4
	Обучающийся слабо ориентировался в материале, в рассуждениях не продемонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией, не раскрывает суть в ответах и комментариях		3
	Обучающийся не участвует в дискуссии и уклоняется от ответов на вопросы.		2

### 5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:
Зачет в устной форме	<p>Вопросы к зачету</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Что такое концепция торговой марки и зачем она нужна?</li> <li>- Как определить уникальность продукта или услуги?</li> <li>- Вопросы к целевой аудитории?</li> <li>- Дать определение понятию Авторское право?</li> <li>- Что такое интеллектуальная собственность и ее объект?</li> <li>- Какие виды интеллектуальной собственности?</li> <li>- На какие пункты договора следует обратить внимание при согласовании договора?</li> <li>- Как производится ситуационный анализ рынка</li> <li>- Как определить тренды и тенденции развития рынка</li> <li>- Признаки и виды и методы сегментации рынка</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Какая роль сегментации рынка в маркетинге и построении бизнес процессов</li> <li>- Роль бизнес процесса в управлении компании и планировании бизнеса</li> <li>- Дать характеристику различных подходов в управлении компанией</li> <li>- Что такое организационная структура бизнес процесса</li> <li>- Виды и методы исследований конкурентной среды, спроса, определения ценового сегмента рынка</li> <li>- Как оценить емкость рынка в каждом из сегментов рынка</li> <li>- В чем отличие алгоритмов коллекций различного сегмента рынка</li> <li>- Организационная структура компании, особенности построения для Fashion индустрии.</li> <li>- Что такое позиционирование торговой марки на рынке товаров и услуг</li> <li>- Дать характеристику основных этапов бизнес процесса разработки и производства коллекций</li> <li>- Как влияет сезонность разработки коллекций на построение сетевого графика работы</li> <li>- Исходная информация для построения Ассортиментной матрицы.</li> <li>- Что такое детализированная ассортиментная матрица.</li> <li>- Структура технической документации для внедрения новой модели в производство</li> <li>- Дать характеристику различных видов документации, сопровождающей бизнес проект</li> <li>- Что такое правовая защита интеллектуальной собственности</li> <li>- Особенность авторского договора</li> <li>- Что относится правовым средствам защиты информации</li> <li>- Как оформить документы для проведения патентного поиска</li> <li>- Организационная структура компании, распределение функционала между исполнителями в пространстве и во времени</li> <li>- Уровень качества подготовки технической документации и образцов</li> <li>- Многоступенчатый уровень качества бизнес процесса в Fashion индустрии</li> </ul>
--	--

5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины/модуля:

<b>Форма промежуточной аттестации</b>	<b>Критерии оценивания</b>	<b>Шкалы оценивания</b>	
<b>Наименование оценочного средства</b>		<b>100-балльная система</b>	<b>Пятибалльная система</b>
Зачет	<i>Домашние задания в виде презентаций выполнены в срок и в</i>		<i>Зачтено</i>

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Пятибалльная система
	<p><i>необходимом объеме. Обучающийся демонстрирует базовые знания дисциплины, последователен в изложении материала, владеет необходимыми умениями и навыками механизма разработки коллекций.</i></p>		
	<p><i>Домашние задания в виде презентаций выполнены не в полном объёме и не в соответствии с установленными сроками. Обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине.</i></p>		<p><i>Не зачтено</i></p>

### 5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
- Тестирования		2 – 5
- Домашние задания в виде Презентаций		2 – 5
Участие в устных дискуссиях		2 – 5
Промежуточная аттестация (зачет)		зачтено/ не зачтено
<b>Итого за семестр</b> зачет с оценкой		

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проблемная лекция;
- проектная деятельность;
- групповые дискуссии;
- преподавание дисциплины на основе результатов научных исследований
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- дистанционные образовательные технологии;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий;
- ...

## 7. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины не предусмотрена.

## 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО.

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.	Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.
<b>119071, г. Москва, Садовническая улица, дом 35, ауд.562</b>	
аудитории для проведения занятий лекционного типа	комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: – ноутбук; – проектор, – экран
аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, по практической подготовке, групповых и индивидуальных консультаций	комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: – ноутбук; – проектор, – экран
<i>и т.д.</i>	...
<b>Помещения для самостоятельной работы обучающихся</b>	<b>Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся</b>
читальный зал библиотеки	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет»

<b>Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>	<b>Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

<b>Необходимое оборудование</b>	<b>Параметры</b>	<b>Технические требования</b>
Персональный компьютер/ ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет	Веб-браузер	Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс. Браузер 19.3
	Операционная система	Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux
	Веб-камера	640x480, 15 кадров/с
	Микрофон	любой
	Динамики (колонки или наушники)	любые
	Сеть (интернет)	Постоянная скорость не менее 192 кБит/с

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

## 10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ/УЧЕБНОГО МОДУЛЯ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Егоров Ю. Н.	Основы маркетинга	Учебник	М.: НИЦ ИНФРА-М	2014	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=277366">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=277366</a>	100
2	Соловьев Б. А., Мешков А. А., Мусатов Б. В.	Маркетинг	Учебник	М.: НИЦ ИНФРА-М	2009, включая годы более ранних изданий 2020	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=123159">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=123159</a> <a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=353828">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=353828</a>	44
3	Под общей редакцией д.ю.н, проф Новоселовой Л.А.	Право интеллектуальной собственности	Учебник	М.: Статут	2017		510
4	Зенин И А	Право интеллектуальной собственности	Учебник 11 издание	М.: ЮРАЙТ, образовательная платформа	2023		577
5	Плотникова Н.В.	Основы патентоведения	Учебное пособие	Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2003			77
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Исааков Г.С.	Маркетинг	Учебное пособие	М: МГУДТ	2016	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=961356">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=961356</a>	5

2	Синяева И.М.	Маркетинг	Учебное пособие	М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М	2014	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=427176">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=427176</a>	-
3	Каменева Н.Г., Поляков В.А.	Маркетинговые исследования	Учебное пособие	М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М	2013	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=351385">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=351385</a>	-
4	Николаева Л.Н.	Содержание и направления маркетинговых исследований. Конспект лекций	Учебное пособие	М.: МГУДТ	2013	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461459">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461459</a>	5
10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
1	Николаева Л.Н., Гусарова А.С.	Методические указания для проведения практических занятий по дисциплине «Маркетинг»	Методические указания	М.: МГУДТ	2013	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461461">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461461</a> ; локальная сеть университета	5
2	Николаева Л.Н., Шальмиева Д.Б.	Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине «Маркетинг»	Методические указания	М.: МГУДТ	2011	<a href="https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461501">https://new.znaniium.com/catalog/document/pid=461501</a>	5
3	Ковалева М.Н.	Требования к оформлению отчета об учебно-исследовательской работе	Методические указания	Утверждено на заседании кафедры протокол № 3 от 02.02.18г.	2018	ЭИОС	15

## 11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

11.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы
1.	ЭБС «Лань» <a href="http://www.e.lanbook.com/">http://www.e.lanbook.com/</a>
2.	«Znaniium.com» научно-издательского центра «Инфра-М» <a href="http://znaniium.com/">http://znaniium.com/</a>
3.	Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znaniium.com» <a href="http://znaniium.com/">http://znaniium.com/</a>
4.	ЭБС «ИВИС» <a href="http://dlib.eastview.com/">http://dlib.eastview.com/</a>
Профессиональные базы данных, информационные справочные системы	
1.	Scopus <a href="https://www.scopus.com">https://www.scopus.com</a> (международная универсальная реферативная база данных, индексирующая более 21 тыс. наименований научно-технических, гуманитарных и медицинских журналов, материалов конференций примерно 5000 международных издательств);
2.	Scopus <a href="http://www.Scopus.com/">http://www.Scopus.com/</a>
3.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <a href="https://elibrary.ru">https://elibrary.ru</a> (крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования);
4.	Журнал: <a href="http://www.fashionograph.ru">http://www.fashionograph.ru</a>
5.	Портал : <a href="https://www.beinopen.ru">https://www.beinopen.ru</a>
6.	Журнал : <a href="https://www.theblueprint.ru">https://www.theblueprint.ru</a>
7.	База данных в мире Academic Search Complete - обширная полнотекстовая научно-исследовательская. Содержит полные тексты тысяч рецензируемых научных журналов по химии, машиностроению, физике, биологии. <a href="http://search.ebscohost.com">http://search.ebscohost.com</a>

11.2. Перечень программного обеспечения

№п/п	Программное обеспечение	Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
4.	...	
5.	...	...

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ  
ДИСЦИПЛИНЫ/МОДУЛЯ**

В рабочую программу учебной дисциплины/модуля внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

<b>№ пп</b>	<b>год обновления РПД</b>	<b>характер изменений/обновлений с указанием раздела</b>	<b>номер протокола и дата заседания кафедры</b>