

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Вятский государственный университет»
(ВятГУ)
г. Киров

Утверждаю
Директор/Декан Горячих С. П.



Номер регистрации
РПД_3-38.03.01.01_2021_125816
Актуализировано: 04.05.2021

**Рабочая программа факультативной дисциплины
Технологическое предпринимательство**

| | наименование дисциплины |
|--------------------------|--|
| Квалификация выпускника | Бакалавр |
| Направление подготовки | 38.03.01 шифр |
| | Экономика наименование |
| Направленность (профиль) | 3-38.03.01.01 шифр |
| | Бухгалтерский учет, анализ и аудит наименование |
| Формы обучения | Заочная, Очная, Очно-заочная наименование |
| Кафедра-разработчик | Кафедра строительных конструкций и машин (ОРУ) наименование |
| Выпускающая кафедра | Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита (ОРУ) наименование |

Киров, 2021 г.

**Сведения о разработчиках рабочей программы факультативной
дисциплины**

Юркин Юрий Викторович

ФИО

Цели и задачи факультативной дисциплины

| | |
|----------------------------------|--|
| Цель факультативной дисциплины | Курс имеет целью формирование компетенций в области управления, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данной области, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя. |
| Задачи факультативной дисциплины | Сформирование понимания процесса создания жизнеспособного стартапа у студентов - потенциальных предпринимателей. Ознакомление студентов с моделями и инструментарием предпринимателя. Формирование практических навыков в области управления проектом и развития малого предприятия. |

Перечень планируемых результатов обучения по факультативной дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенция ФК-4

| способность к осуществлению предпринимательской деятельности | | |
|--|---|---|
| Знает | Умеет | Владеет |
| современные тенденции и закономерности экономического развития; сущность технологического предпринимательства и его влияние на развитие производительных сил; принципы и методы создания новых инновационных предприятий и организаций | моделировать нововведения, программировать инновационный бизнес; определять величину необходимых капиталовложений, будущих текущих затрат, рассчитывать их окупаемость, социально-экономическую эффективность нововведений и величины рисков; создавать новые инновационные предприятия и организации | методами расчета показателей общей и коммерческой эффективности инновационных проектов; методами формирования капитала инновационного предприятия |

Структура факультативной дисциплины
Тематический план

| № п/п | Наименование разделов факультативной дисциплины | Шифр формируемых компетенций |
|-------|---|------------------------------|
| 1 | Технологическое предпринимательство | ФК-4 |
| 2 | Подготовка и прохождение промежуточной аттестации | ФК-4 |

Формы промежуточной аттестации

| | |
|-----------------|--|
| Зачет | 3 семестр (Очная форма обучения) 3 семестр (Заочная форма обучения) 3 семестр (Очно-заочная форма обучения) |
| Экзамен | Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения) Не предусмотрен (Очно-заочная форма обучения) |
| Курсовая работа | Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения) |
| Курсовой проект | Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения) |

Трудоемкость факультативной дисциплины

| Форма обучения | Курсы | Семестры | Общий объем (трудоемкость) | | Контактная работа, час | в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час | | | | Самостоятельная работа, час | Курсовая работа (проект), семестр | Зачет, семестр | Экзамен, семестр |
|-----------------------------|-------|----------|----------------------------|-----|------------------------|--|--------|-----------------------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------------------|----------------|------------------|
| | | | Часов | ЗЕТ | | Всего | Лекции | Семинарские, практические занятия | Лабораторные занятия | | | | |
| Очная форма обучения | 2 | 3 | 144 | 4 | 82 | 36 | 18 | 18 | 0 | 62 | | 3 | |
| Заочная форма обучения | 2 | 3 | 144 | 4 | 6.5 | 6 | 2 | 4 | 0 | 137.5 | | 3 | |
| Очно-заочная форма обучения | 2 | 3 | 144 | 4 | 48 | 6 | 2 | 4 | 0 | 96 | | 3 | |

Содержание факультативной дисциплины

Очная форма обучения

| Код занятия | Наименование тем занятий | Трудоемкость, академических часов |
|---|---|-----------------------------------|
| Раздел 1 «Технологическое предпринимательство» | | 140.00 |
| Лекции | | |
| Л1.1 | Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство | 1.00 |
| Л1.2 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 1.00 |
| Л1.3 | Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа | 1.00 |
| Л1.4 | Бизнес-модель | 2.00 |
| Л1.5 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 2.00 |
| Л1.6 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | 2.00 |
| Л1.7 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | 1.00 |
| Л1.8 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 2.00 |
| Л1.9 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | 2.00 |
| Л1.10 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | 2.00 |
| Л1.11 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 2.00 |
| Семинары, практические занятия | | |
| П1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 2.00 |
| П1.2 | Бизнес-модель | 3.00 |
| П1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 2.00 |
| П1.4 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | 3.00 |
| П1.5 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 2.00 |
| П1.6 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | 2.00 |
| П1.7 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | 2.00 |
| П1.8 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 2.00 |

| Самостоятельная работа | | |
|---|---|---------------|
| C1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 6.00 |
| C1.2 | Бизнес-модель | 8.00 |
| C1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 6.00 |
| C1.4 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | 6.00 |
| C1.5 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | 6.00 |
| C1.6 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 8.00 |
| C1.7 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | 6.00 |
| C1.8 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | 6.00 |
| C1.9 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 6.50 |
| Контактная внеаудиторная работа | | |
| КВР1.1 | Контактная внеаудиторная работа | 45.50 |
| Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации» | | 4.00 |
| 32.1 | Подготовка к сдаче зачета | 3.50 |
| КВР2.1 | Сдача зачета | 0.50 |
| ИТОГО | | 144.00 |

Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

| Код занятия | Наименование тем занятий | Трудоемкость, академических часов |
|---|---|-----------------------------------|
| Раздел 1 «Технологическое предпринимательство» | | 140.00 |
| Лекции | | |
| Л1.1 | Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство | 2.00 |
| Л1.2 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | |
| Л1.3 | Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа | |
| Л1.4 | Бизнес-модель | |
| Л1.5 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | |
| Л1.6 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | |
| Л1.7 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | |
| Л1.8 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | |

| | | |
|---|---|-------------|
| Л1.9 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | |
| Л1.10 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | |
| Л1.11 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | |
| Семинары, практические занятия | | |
| П1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 1.00 |
| П1.2 | Бизнес-модель | 1.00 |
| П1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | |
| П1.4 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | |
| П1.5 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 1.00 |
| П1.6 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | |
| П1.7 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | |
| П1.8 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 1.00 |
| Самостоятельная работа | | |
| С1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 8.00 |
| С1.2 | Бизнес-модель | 12.00 |
| С1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 8.00 |
| С1.4 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | 8.00 |
| С1.5 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | 8.50 |
| С1.6 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 12.00 |
| С1.7 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | 12.00 |
| С1.8 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | 12.00 |
| С1.9 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 12.00 |
| Контактная внеаудиторная работа | | |
| КВР1.1 | Контактная внеаудиторная работа | 41.50 |
| Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации» | | 4.00 |
| 32.1 | Подготовка к сдаче зачета | 3.50 |

| | | |
|--------------|--------------|---------------|
| КВР2.1 | Сдача зачета | 0.50 |
| ИТОГО | | 144.00 |

Заочная форма обучения

| Код занятия | Наименование тем занятий | Трудоемкость, академических часов |
|---|---|-----------------------------------|
| Раздел 1 «Технологическое предпринимательство» | | 140.00 |
| Лекции | | |
| Л1.1 | Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство | 2.00 |
| Л1.2 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | |
| Л1.3 | Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа | |
| Л1.4 | Бизнес-модель | |
| Л1.5 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | |
| Л1.6 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | |
| Л1.7 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | |
| Л1.8 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | |
| Л1.9 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | |
| Л1.10 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | |
| Л1.11 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | |
| Семинары, практические занятия | | |
| П1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 1.00 |
| П1.2 | Бизнес-модель | |
| П1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 1.00 |
| П1.4 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | |
| П1.5 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 1.00 |
| П1.6 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | |
| П1.7 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | |
| П1.8 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. | 1.00 |

| | | |
|---|---|---------------|
| | Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | |
| Самостоятельная работа | | |
| C1.1 | Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею | 12.00 |
| C1.2 | Бизнес-модель | 19.00 |
| C1.3 | Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов | 18.00 |
| C1.4 | Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов | 12.00 |
| C1.5 | Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. | 12.00 |
| C1.6 | От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP | 25.00 |
| C1.7 | Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию | 12.00 |
| C1.8 | Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа | 12.00 |
| C1.9 | Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов | 12.00 |
| Контактная внеаудиторная работа | | |
| КВР1.1 | Контактная внеаудиторная работа | |
| Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации» | | 4.00 |
| 32.1 | Подготовка к сдаче зачета | 3.50 |
| КВР2.1 | Сдача зачета | 0.50 |
| ИТОГО | | 144.00 |

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

Методические указания для обучающихся по освоению факультативной дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций,

систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся ознакамливаются на официальном сайте университета www.vyatsu.ru.

Учебно-методическое обеспечение факультативной дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по факультативной дисциплине

Учебная литература (основная)

2) Медынский, Владимир Григорьевич. Инновационное предпринимательство : учеб. пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Скамай. - М. : ЮНИТИ, 2002. - 589 с. - ISBN 5-238-00467-2 : 210.60 р., 202.00 р. - Текст : непосредственный.

3) Медынский, Владимир Григорьевич. Инновационный менеджмент : Учеб. / В. Г. Медынский. - М. : ИНФРА-М, 2005. - 295 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 289-291. - ISBN 5-16-002226-0 : 76.50 р. - Текст : непосредственный.

1) Предпринимательство : учебник / А.Н. Романов. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 687 с. - (Золотой фонд российских учебников). - ISBN 978-5-238-01545-3 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116987/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

Учебная литература (дополнительная)

2) Асаул, Анатолий Николаевич. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева ; под ред. А. Н. Асаула ; С.-Петербург. гос. арх.-строит. ун-т, Ин-т пробл. эконом. возрождения. - 3-е изд. - СПб. : [б. и.], 2009. - 336 с. - Б. ц. - Текст : электронный.

1) Инновационное предпринимательство : учеб/ для студентов вузов, обучающихся по экон. направлениям и специальностям / Финанс. ун-т при Правительстве РФ ; ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк. - Москва : Юрайт, 2015. - 523 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Глоссарий: с. 503. - Библиогр.: с. 521. - ISBN 978-5-9916-2278-3 : 576.40 р. - Текст : непосредственный.

Учебно-наглядное пособие

1) Технологическое предпринимательство : учебное наглядное пособие для студентов всех направлений подготовки / ВятГУ, КирПИ, ФСА, каф. СКМ ; сост. Ю. В. Юркин. - Киров : ВятГУ, 2021. - 7 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

Электронные образовательные ресурсы

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.01.01

- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / -
Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы (ЭБС)

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» (www.biblioclub.ru)
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Демонстрационное оборудование

| Перечень используемого оборудования |
|--|
| МУЛЬТИМЕДИА ПРОЕКТОР CASIO XJ-A141V С ЭКРАНОМ НАСТЕННЫМ 180*180СМ, ШТАТИВОМ PROFFIX 63-100СМ И КАБЕЛЕМ VGA 15.2М |
| НОУТБУК HP 4530s Intel Core i3-2350M/15.6 HD AG LED SVA |

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)

| № п.п | Наименование ПО | Краткая характеристика назначения ПО |
|-------|--|--|
| 1 | Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ» | Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO |
| 2 | Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP | Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами |
| 3 | Office Professional Plus 2016 | Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями |
| 4 | Windows Professional | Операционная система |
| 5 | Kaspersky Endpoint Security для бизнеса | Антивирусное программное обеспечение |
| 6 | Справочная правовая система «Консультант Плюс» | Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации |
| 7 | Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик | Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации |
| 8 | Security Essentials (Защитник Windows) | Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов. |
| 9 | МойОфис Стандартный | Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах |

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:
https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=125816