

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»

Кафедра менеджмента

«Утверждаю»

Проректор по учебно-методической
работе

_____ Ю.А. Устименко
«08» сентября 2021 г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.О.08 Введение в профессию

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Цифровой маркетинг и бренд-менеджмент
Форма обучения: очная
Курс – 1
Семестр – 1
Всего зачетных единиц – 2, часов – 72

Форма отчетности: зачёт – 1 семестр

Программу разработал:
д.э.н., профессор Т.Ю. Анопченко

Одобрена на заседании кафедры менеджмента
«02» сентября 2021 г., протокол № 2

Смоленск
2021

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Б1.О.08 «Введение в профессию» относится к базовой части дисциплин образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Цифровой маркетинг и бренд менеджмент».

Изучается студентами 1 курса в 1 семестре и находится в тесной взаимосвязи с такими дисциплинами как «Философия», «Основы проектного менеджмента», «Теория организации и организационное поведение» «Психология управления» и др., служит основой для таких дисциплин как «Менеджмент», «Информационные технологии в менеджменте», «Интернет предпринимательство и интернет маркетинг» и др.

Знания и навыки, полученные при изучении дисциплины «Введение в специальность», являются базой для дальнейшего освоения учебного материала, понимания сути профессии и успешному прохождению всех видов практик.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция	Индикаторы достижения
УК – 9 Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	Знать: особенности организации совместной деятельности в социальной и профессиональной сферах с людьми с ограниченными возможностями здоровья. Уметь: организовать совместную деятельность в социальной и профессиональной сферах с людьми с ограниченными возможностями здоровья на основе базовых дефектологических знаний. Владеть: способностью использовать базовые дефектологические знания при организации совместной деятельности с людьми с ОВЗ в социальной и профессиональной сферах.
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	Знать: сущность коррупционного поведения и его взаимосвязь с социальными, экономическими, политическими и иными условиями; действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности и способы профилактики коррупции; Уметь: анализировать, толковать и применять правовые нормы о противодействии коррупционному поведению; Владеть: навыками работы с законодательными и другими нормативными правовыми актами.
ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Знать: основные современные информационные технологии и принципы их работы для решения задач профессиональной деятельности. Уметь: использовать современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности; осуществлять поиск, сбор, обработку и обмен информацией для повышения показателей труда и упрощения управления бизнесом. Владеть: навыками применения современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности и её

3. Содержание дисциплины

Тема 1. Цифровая трансформация. Индустрия 4.0.

Технологическое развитие: исторические вехи и современность. Информационная экономика как основа цифровой трансформации. Основные характеристики и возможности цифровой трансформации экономики. Влияние цифровой трансформации на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений). Индустрия 4.0. Интеллектуальные системы (CAD, PDM, ERP, EAM и другие). Многоаспектные данные, предиктивная аналитика, искусственный интеллект.

Тема 2. Роль личности в цифровой экономике

Изменение роли личности и профессий в эпоху цифровизация. Нарушение безопасности конфиденциальности личных данных, засорение информационного пространства, дефицит высокообразованных кадров, безработица. Институты и лидерство. Человеческий капитал. НИОКР. Деловая среда. Нормативное регулирование.

Тема 3. Программа развития цифровой экономики. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации.

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: цели и задачи развития цифровой экономики -экономического уклада, переход на качественно новый уровень использования информационно -телекоммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности. Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, электронные транзакции, высококачественная ИКТ-инфраструктура, производство цифрового оборудования. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики. Цифровая безопасность и цифровые риски.

4. Тематический план

Тематический план для очной формы обучения

№ п/п	Разделы и темы	Всего часов	Формы занятий		
			лекции	практические занятия	Самостоятельная работа
1.	Цифровая трансформация. Индустрия 4.0.	21	4	4	13
2.	Роль личности в цифровой экономике	25	6	6	13
3.	Программа развития цифровой экономики. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации.	26	6	6	14
	ИТОГО	72	16	16	40

5. Виды образовательной деятельности

Занятия лекционного типа

Тема 1. Цифровая трансформация. Индустрия 4.0. (4 часа)

Лекция 1. Технологическое развитие: исторические вехи и современность.

1. Основные характеристики и возможности цифровой трансформации экономики.
2. Влияние цифровой трансформации на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).
3. Индустрия 4.0. Интеллектуальные системы (CAD, PDM, ERP, EAM и другие). Многоаспектные данные, предиктивная аналитика, искусственный интеллект.

**Тема 2. Роль личности в цифровой экономике
(6 часов)**

Лекция 2. Изменение роли личности и профессий в эпоху цифровизация.

1. Институты и лидерство. Человеческий капитал.
2. Нарушение безопасности конфиденциальности личных данных, засорение информационного пространства, дефицит высокообразованных кадров, безработица.
3. Деловая среда. Нормативное регулирование.

**Тема 3. Программа развития цифровой экономики. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации
(6 часов)**

Лекция 3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: цели и задачи развития цифровой экономики -экономического уклада, переход на качественно новый уровень использования информационно -телекоммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности.

1. Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, электронные транзакции, высококачественная ИКТ-инфраструктура, производство цифрового оборудования.
2. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики.
3. Цифровая безопасность и цифровые риски.

Занятия семинарского типа

Тема 1. Цифровая трансформация. Индустрия 4.0.

Практическое занятие 1. Основные характеристики и возможности цифровой трансформации экономики.

Вопросы для обсуждения

1. Четвертая промышленная революция и информационная глобализация.
2. Цифровая экономика как дальнейшее развитие новой (информационной) экономики.
3. Цифровое предприятие.
4. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации.
5. Стартапы, как основной инструмент цифровой экономики.

Практическое занятие 2. Влияние цифровой трансформации на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).

Вопросы для обсуждения

1. Влияние цифровой трансформации на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).
2. Индустрия 4.0. Интеллектуальные системы (CAD, PDM, ERP, EAM и другие). Многоаспектные данные, предиктивная аналитика, искусственный интеллект.

Темы докладов, сообщений

1. Критерии выделения рыночных ниш.

2. Виды конкуренции и их использование в практике работы фирмы.
3. Анализ факторов микросреды конкретной фирмы.
4. Влияние факторов макросреды на факторы микросреды фирмы.
5. Снижение затрат как основа использования методов ценовой конкуренции.
6. Система методов неценовой конкуренции в практике фирм современной России.

Тема 2. Роль личности в цифровой экономике

Практическое задание 1. Изменение роли личности и профессий в эпоху цифровизации.

Вопросы для обсуждения

1. Институты и лидерство. Человеческий капитал.
2. Нарушение безопасности конфиденциальности личных данных, засорение информационного пространства, дефицит высокообразованных кадров, безработица.
3. Деловая среда. Нормативное регулирование.

Тема 3. Программа развития цифровой экономики. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации

Практическое задание 1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: цели и задачи развития цифровой экономики -экономического уклада, переход на качественно новый уровень использования информационно - телекоммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности.

Вопросы для обсуждения

1. Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий, электронные транзакции, высококачественная ИКТ-инфраструктура, производство цифрового оборудования.
2. Оценка эффективности цифровой трансформации экономики.
3. Цифровая безопасность и цифровые риски.

Темы докладов, сообщений

1. Характеристика цифровой трансформации региона. Цифровой муниципалитет.
2. Конкурентные позиции и бренд Смоленской области
3. Сохранение конкурентоспособности региона в период кризиса

Самостоятельная работа

Тема 1. Цифровая трансформация. Индустрия 4.0.

Практическое задание 1. Основные характеристики и возможности цифровой трансформации экономики.

Задание для самостоятельной работы

Опишите типы личности, и их влияние на рекламу. Опишите как Вы видите свою предполагаемую карьеру, раскрывая и очерчивая временные границы каждого периода.

Практическое задание 2. Влияние цифровой трансформации на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Составьте из предложенных пунктов правильную последовательность разработки и реализации бренда компании в цифровом пространстве, дополнив ее недостающим пунктом:

- а) управление реализации стратегии;
- б) анализ внешней конкурентной среды;
- в) выбор типа стратегии компании;
- г) оценка эффективности стратегии;
- д) формулирование миссии и целей.

Задание 2. Сформулируйте цели, которые ставят перед собой компании, стремящиеся к продвижению себя в цифровом пространстве. Какие виды, направления, методы конкурентных действий используют компании, реализуя эту стратегию в конкурентной среде бизнеса?

Кейс

Россия – новый рынок сбыта

Агент, представляющий американскую компанию «Oliver Drilling» в Финляндии, сообщил руководству, что из России поступил заказ на бурильное оборудование для шахт среднего размера на сумму 32 млн долл.

Компания производит оборудование, сконструированное по ее собственной разработке и предназначенное для работы в малых шахтах. Отличительной особенностью его является высокая экономичность, что в совокупности с хорошим качеством позволило фирме занять лидирующее положение на этом сегменте рынка и продавать товар по высокой цене. Компания имеет опыт работы на зарубежных рынках. Более 70% от суммы увеличения продаж за последнее пятилетие приходится на экспортные поставки. В Восточной Европе компанию представляют три агента. Послепродажное обслуживание осуществляется через местные независимые фирмы по контрактам. Рынки стран Восточной Европы являются новыми для фирмы, в связи с чем банк «Oliver Drilling» отказался подтвердить аккредитив для российской торговой организации, посоветовав получить аванс.

В практике компании использовались обычно поставки на условиях ФАС1 Нью-Йорк для европейских покупателей и ФАС Лонг Бич – для Азии. И в том, и в другом случаях около 20% экспортных поставок для постоянных клиентов осуществлялось по открытому счету после 25%-й оплаты. Другим клиентам предлагался платеж в течение 60 дней. Продажи новому клиенту всегда осуществлялись через подтвержденный безотзывный аккредитив.

В то время как президент компании обдумывал предложение из России, ее агент из Финляндии настаивал на предложении покупателю других условий, так как выяснилось, что конкуренты из Германии и Кореи проявляют особую заинтересованность в этом заказе. Несмотря на то, что их машины хуже по качеству, конкуренты неоднократно выигрывали лучшими для покупателя условиями поставки или платежа.

Покупатель – крупная торговая организация в России – пока не связывалась с конкурирующими фирмами, надеясь на ответ «Oliver Drilling». Вскоре последовал телефонный звонок брокера с прекрасной репутацией из Сант-Луиса, который проявил заинтересованность в заключении сделки: в качестве оплаты за машины российская фирма может поставить партию каменного угля. Компания не имела опыта работы в этой области, но готова была его приобрести, если эта сделка положит начало постоянным связям. Но в этом агент в Финляндии не был уверен.

Президент компании был заинтересован в получении этого заказа, поскольку считал, что опыт поможет в изучении возможностей проникновения на восточноевропейский рынок. Но он не собирался терять репутацию поставщика высококачественного и дорогого оборудования, а поскольку продажа должна была

осуществляться через финского агента, возникали подозрения, что агент мог сообщить другим европейским агентам об условиях сделки.

Ослабление напряженности между США и Россией объясняло поощрение американским правительством активности фирм на этом рынке, поэтому не требовалось получения экспортной лицензии, тем более, что товар компании не относится к числу стратегических.

Вопросы

1. Какие побудительные мотивы освоения нового рынка могут определить положительное решение президента компании?

2. Советуете ли вы президенту компании принять предложение о бартерной сделке? Положительный и отрицательный ответы аргументируйте. Какие условия поставки и платежа вы могли бы предложить для этой сделки?

3. Какие конкурентные преимущества имеет предложение компании? Какими его недостатками пользуются конкуренты?

Тема 2. Роль личности в цифровой экономике

Практическое задание 1. Изменение роли личности и профессий в эпоху цифровизации.

Задания для самостоятельной работы

Просмотрите известные художественные фильмы (Например: Служебный роман, Дьявол носит Prada, Скандал, Искусственный интеллект, Волк с Уолл-стрит и др.). Определите какие стили руководства используют герои в представленных фильмах.

Эссе

Напишите эссе на тему «Какие Ваши конкурентные преимущества? Какими уникальными способностями Вы обладаете? », используя полученные на занятия знания.

Тест

FIRO — «Fundamental Interpersonal Relations Orientation» («Базовые ориентации межличностных отношений»). Эта система была впервые описана Шутцем в 1958 году. На основании анализа многочисленных исследований межличностного поведения, проведенных в области детского развития, социально-психологических и клинических сферах, Шутц сделал вывод о том, что основные межличностные потребности — это контроль, включенность и привязанность, а все остальные могут быть описаны в рамках этих трех. Используя эти три потребности, может быть создан межличностный профиль индивида. Стремится ли он контролировать других, быть контролируемым или же довольно равнодушно относится к этому? Хочет ли быть включенным в общественную деятельность или нет? Стремится ли к близости или избегает ее? Информацию получают из самоотчетного опросника FIRO - В ("В" — от англ. «Behavior» — поведение. — Прим. пер.), состоящего из 54 вопросов, на каждый из которых нужно отвечать по шестибальной шкале и на выполнение которого требуется примерно пятнадцать - двадцать минут. Вопросы также поверхностные и без конца повторяющиеся, поэтому неудивительно, если искушенные пациенты будут раздражены и оскорблены.

Кажется, автор стремится охватить такие незначительные аспекты человеческого существования, какие мы обычно упускаем из вида, но тем не менее, существует много различных исследований, свидетельствующих о валидности этого теста.

Одна из таких работ — это изучение выбора соседей по комнате среди членов студенческой организации колледжа. Теория FIRO - В позволяет спрогнозировать количество аттракций между двумя индивидами. Например, между тем, кто стремится

контролировать, и тем, кто хочет быть контролируемым (если две другие их потребности тоже пересекутся). Выбор соседей по комнате студентами колледжа был в значительной мере предсказан этой оценкой совместимости.

Инструмент сфокусирован на измерении поведенческих проявлений в трех областях межличностных отношений: «Включенность» — интенсивность контактов, «Контроль» — степень зависимости, «Эмоции» (в более поздней версии этот концепт заменили на «Открытость») — степень готовности делиться чувствами. Эти три измерения соответствуют трем шкалам опросника *FIRO-B*. С его помощью можно измерять, оценивать и предсказывать поведение человека в межличностных взаимодействиях: что он реально *делает* и что он *хочет делать*, соответственно — как другие люди реально *поступают* по отношению к нему, и как он *хотел бы*, чтобы они поступали.

Включенность — потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми (психологически приемлемые), на основе которых возникают взаимодействие и сотрудничество. Отношения устанавливаются по двум направлениям:

- **(e) от индивида к другим людям** (в диапазоне от «устанавливает контакты со всеми людьми» до «не устанавливает контакты ни с кем»);
- **(w) от других людей к индивиду** (в диапазоне от «всегда устанавливают с ним контакты» до «никогда не устанавливают с ним контакты»).

Потребность во включенности понимается как желание нравиться, привлекать внимание, вызывать интерес. На эмоциональном уровне — это потребность создавать и поддерживать чувство взаимного интереса в общении. С точки зрения самооценки, потребность включенности проявляется в желании человека чувствовать себя ценной и значимой личностью. Поведение, соответствующее этой потребности, направлено на установление связей между людьми. Быть непохожим на других, т. е. быть индивидуальностью, — другой аспект потребности во включенности: человек стремится быть замеченным, отличаться от других людей.

Контроль — потребность создавать и сохранять удовлетворительные отношения с людьми, опираясь на контроль и силу. Отношения устанавливаются по двум направлениям:

- **(e) от индивида к другим людям** (в диапазоне от «всегда контролирует поведение других людей» до «никогда не контролирует поведение других»);
- **(w) от других людей к индивиду** (в диапазоне от «всегда контролируют» до «никогда не контролируют»).

На эмоциональном уровне эта потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимного уважения, опираясь на компетентность и ответственность. На уровне самопонимания потребность в контроле проявляется в необходимости чувствовать себя компетентной и ответственной личностью. Поведение, вызванное потребностью в контроле, относится к процессу принятия решения, а также затрагивает области силы, влияния и авторитета. Выраженность потребности в контроле варьируется в диапазоне от стремления к власти, авторитету и контролю над другими до желания быть контролируемым, избавиться от ответственности.

Аффект — потребность создавать и удерживать удовлетворительные отношения с остальными людьми, опираясь на эмоциональные отношения. Отношения устанавливаются по двум направлениям:

- **(e) от индивида к другим людям** (в диапазоне от «устанавливает близкие личные отношения с каждым» до «не устанавливает близких личных отношений ни с кем»);
- **(w) от других людей к индивиду** (в диапазоне от «всегда завязывают близкие личные отношения» до «никогда не завязывают близких личных отношений с индивидом»).

На эмоциональном уровне эта потребность определяется как стремление создавать и сохранять чувство взаимного теплого эмоционального отношения. На уровне самопонимания — как потребность индивида чувствовать, что он достоин любви.

Включенность относится, прежде всего, к **формированию** отношений, тогда как контроль и аффекция касаются **уже сформированных** отношений. Включенность можно проиллюстрировать как отношения «внутри-снаружи», контроль — «вверху-внизу», а аффекцию — «близко-далеко».

Опросник *FIRO-B* был разработан для того, чтобы помочь человеку понять собственное поведение и поведение других людей, объяснить, как потребности личности влияют на межличностные взаимоотношения. Его валидность и надежность подтверждены многочисленными исследованиями. Русскоязычный адаптированный вариант *FIRO-B* известен как опросник межличностных отношений (ОМО). С его помощью измеряются личностные характеристики и оцениваются отношения между людьми. Тип поведения диагностируется в трех областях — включение (I), контроль (C), и аффект (A), по шести шкалам:

Включенность

- **Ie** (демонстрируемое поведение самого индивида): стремлюсь принимать других людей, поддерживать их интерес ко мне и участие в моей деятельности; активно стремлюсь принадлежать к различным социальным группам и как можно чаще быть среди людей;
- **Iw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие люди вовлекали меня в свою деятельность и стремились быть в моем обществе.

Контроль

- **Ce** (демонстрируемое поведение самого индивида): пытаюсь контролировать других людей и влиять на них; стремлюсь руководить и принимать решения;
- **Cw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие люди меня контролировали, влияли на меня и говорили мне, что я должен делать.

Аффект

- **Ae** (демонстрируемое поведение самого индивида): стремлюсь быть в близких, интимных отношениях с остальными, проявлять к ним теплые дружеские чувства;
- **Aw** (поведение, ожидаемое индивидом от окружающих): стараюсь, чтобы другие стремились быть ко мне эмоционально более близкими и делились со мной своими интимными чувствами.

Инструкция:

Опросник предназначен для определения типичных способов Вашего отношения к людям. Здесь нет правильных или неправильных ответов, правилен каждый правдивый ответ.

Иногда люди стремятся отвечать так, как, по их мнению, они должны себя вести. Но сейчас нас интересует то, как Вы ведете себя в действительности.

Некоторые вопросы очень похожи друг на друга, но все же они подразумевают разные вещи. Отвечайте, пожалуйста, по каждому пункту опросника отдельно, без оглядки на другие утверждения. Время для ответа не ограничено, но не стоит размышлять слишком долго.

Для каждого утверждения выберите вариант ответа, который кажется Вам самым подходящим.

Бланк для ответов

Фамилия, имя, отчество

№ п/п	Утверждение	Ответ					
		Обычно 1	Часто 2	Иногда 3	По случаю 4	Редко 5	Никогда 6

1	Стремлюсь быть вместе со всеми						
2	Предоставляю право другим решать вопрос о том, что необходимо сделать						
3	Становлюсь членом различных групп						
4	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными членами групп						
5	Когда представляется случай, я склонен стать членом интересных организаций						
6	Допускаю, чтобы другие оказывали сильное влияние на мою деятельность						
7	Стремлюсь влиться в неформальную общественную жизнь						
8	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими						
9	Стремлюсь задействовать других в своих планах						
10	Позволяю другим судить о том, что я делаю						
11	Стараюсь быть среди людей						
12	Стремлюсь устанавливать с другими близкие и сердечные отношения						
13	Имею склонность присоединяться к остальным всякий раз, когда делается что-то совместно						
14	Легко подчиняюсь другим						
15	Стараюсь избегать одиночества						
16	Стремлюсь принимать участие в совместных мероприятиях						
17	Стремлюсь относиться к другим по-приятельски						
18	Предоставляю право другим решать вопрос о том, что						

	необходимо сделать						
19	Мое личное отношение к окружающим — холодное и безразличное						
20	Предоставляю право другим руководить ходом событий						
21	Стремлюсь иметь близкие отношения с остальными						
22	Допускаю, чтобы другие оказывали большое влияние на мою деятельность						
23	Стремлюсь установить близкие и сердечные отношения с другими						
24	Позволяю другим судить о том, что я делаю						
25	С другими веду себя холодно и безразлично						
26	Легко подчиняюсь другим						
27	Стремлюсь иметь близкие и сердечные отношения с другими						
28	Люблю, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь						
29	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно						
30	Стремлюсь оказывать сильное влияние на деятельность других						
31	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в их деятельности						
32	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно						
33	В обществе других стремлюсь руководить ходом событий						
34	Мне нравится, когда другие подключают меня к своей деятельности						

35	Я люблю, когда другие ведут себя со мной холодно и сдержанно						
36	Стремлюсь, чтобы остальные поступали так, как я хочу						
37	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их дискуссиях						
38	Я люблю, когда другие относятся ко мне по-приятельски						
39	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности						
40	Мне нравится, когда окружающие относятся ко мне сдержанно						
41	В обществе стараюсь играть главенствующую роль						
42	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в чем-нибудь						
43	Мне нравится, когда другие относятся ко мне непосредственно						
44	Стремлюсь, чтобы другие делали то, что я хочу						
45	Мне нравится, когда другие приглашают меня участвовать в своей деятельности						
46	Мне нравится, когда другие относятся ко мне холодно и сдержанно						
47	Стремлюсь сильно влиять на деятельность других						
48	Мне нравится, когда другие подключают меня к их деятельности						
49	Мне нравится, когда остальные люди относятся ко мне непосредственно и сердечно						
50	В обществе стараюсь руководить ходом событий						

51	Мне нравится, когда другие приглашают меня принять участие в их деятельности						
52	Мне нравится, когда ко мне относятся сдержанно						
53	Стараюсь, чтобы остальные делали то, что я хочу						
54	В обществе руковожу ходом событий						

Обработка результатов

Результаты (в баллах) подсчитываются в соответствии с ключом к опроснику.

Кроме того, можно подсчитать индексы (комбинации оценок) по каждой из трех шкал:

- **индексы объема интеракции** ($e + w$);
- **индексы противоречивости межличностного поведения** ($e - w$) — внутри и между отдельными областями межличностных потребностей.

Также можно рассчитать **коэффициенты совместимости** людей — в диаде или в группе.

Результаты тестирования можно представить в виде *таблицы*:

	Шкалы опросника					
	Ie	Iw	Ce	Cw	Ae	Aw
$\Sigma =$						

или *диаграммы*:

Шкалы	Баллы								
Ie									
Iw									
Ce									
Cw									
Ae									
Aw									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Интерпретация полученных результатов

Ниже приводится описание типичных тенденций поведения человека, соответствующих разным показателям значений по шкалам ОМО:

Включенность

- Низкие оценки по шкале **Ie** — человек чувствует себя некомфортно среди людей, скорее будет демонстрировать склонность их избегать.
- Высокие оценки по шкале **Ie** — человек чувствует себя комфортно среди людей, будет иметь тенденцию искать их общества.
- Низкие оценки по шкале **Iw** — человек демонстрирует тенденцию общаться с небольшим количеством людей.
- Высокие оценки по шкале **Iw** — человек имеет сильную потребность в принадлежности к группе, стремится быть принятым людьми.

Контроль

- Низкие оценки по шкале **Се** — человек избегает принимать решения и брать на себя ответственность.
- Высокие оценки по шкале **Се** — человек старается брать на себя ответственность, играть в коллективе ведущую роль.
- Низкие оценки по шкале **Сw** — человек не принимает контроля над собой.
- Высокие оценки по шкале **Сw** — человек демонстрирует потребность в зависимости, колеблется при принятии решений.

Аффект

- Низкие оценки по шкале **Ае** — человек очень осторожен при установлении близких, интимных отношений с людьми, избегает таких отношений.
- Высокие оценки по шкале **Ае** — человек демонстрирует большую склонность устанавливать близкие, интимные отношения с людьми.
- Низкие оценки по шкале **Аw** — человек очень осторожен при выборе лиц, с которыми устанавливает глубокие эмоциональные отношения.
- Высокие оценки по шкале **Аw** — человек испытывает большую потребность в том, чтобы другие люди устанавливали с ним близкие эмоциональные отношения.

Чем больше оценки приближаются к крайним значениям диапазона, тем вероятнее ожидать от испытуемого описанного поведения (в общих чертах). Величина полученной оценки определяет степень применимости приведенных выше описаний:

- при **экстремально низких** (0–1) и **экстремально высоких** (8–9) оценках поведение человека будет соответствовать описанным тенденциям, и при этом иметь импульсивный характер*;
- при **низких** (2–3) и **высоких** (6–7) оценках поведение человека будет соответствовать описанным тенденциям;
- при **пограничных** (4–5) оценках человек может демонстрировать обе описанные тенденции поведения.

Все оценки лучше интерпретировать с учетом средних и стандартных отклонений по конкретной выборке.

Для гармоничного взаимодействия человека с другими людьми необходимо равновесие в трех областях межличностных потребностей.

Не существует жестких связей между поведением, направленным на доминирование над другими, и поведением, направленным на подчинение другим. Два доминантных человека могут различаться в том, как они позволяют другим управлять собой. Например, властный начальник отдела может с удовольствием подчиняться приказам руководителя (или жене), а лидер дворовой группы подростков — постоянно перечить своим родителям.

Опросник межличностных отношений широко используется в практике менеджеров по персоналу многих стран. Результаты тестирования применяется в следующих областях:

- работа с кадровым резервом;
- консультирование сотрудников по вопросам планирования и развития карьеры;
- развитие лидерства;
- разрешение (и профилактика) конфликтов;
- формирование команд;
- подбор персонала и др.

Полученная с помощью опросника межличностных отношений информация может помочь повысить удовлетворенность человека работой, увеличить результативность его деятельности. Лучше понимая свои потребности в общении с другими людьми, особенности своего поведения и поведения других людей, человек сможет использовать более эффективные способы коммуникации, искать альтернативные методы достижения своих целей. Склонность работать автономно или непереносимость одиночества, подчиняться или активно принимать на себя ответственность — эти и другие особенности поведения человека, его взаимоотношений с коллегами очень важно учитывать при адаптации новых работников, при подборе рабочих групп, в профконсультировании.

Тема 3. Программа развития цифровой экономики. Восприимчивость экономических систем к процессам цифровизации

Практическое занятие 1. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: цели и задачи развития цифровой экономики -экономического уклада, переход на качественно новый уровень использования информационно - телекоммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности.

Задания для самостоятельной работы

Задание 1. Опираясь на материалы официальных сайтов администраций соседних со Смоленской областью областей и официальный сайт Администрации Смоленской области выделить конкурентные преимущества Смоленской области и определить «точки роста» для развития Смоленской области.

Задание 2. Учебный проект. Студенты должны подготовить проект по теме «Анализ рынка», в рамках которого необходимо охарактеризовать основные современные теории конкуренции по схеме: «Название теории – Период – Основные представители – Основные идеи и положения». Электронная презентация проекта должна иметь следующую структуру:

- Титульный лист;
- 7–8 слайдов с описанием теорий конкуренции по схеме: наименование теории, период развития теории, основные представители и авторы, основные идеи и положения;
- Библиографический список (в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»).

Темы докладов, сообщений

1. Характеристика цифровой трансформации региона. Цифровой муниципалитет.
2. Конкурентные позиции и бренд Смоленской области
3. Сохранение конкурентоспособности региона в период кризиса

Вопросы для самоконтроля

1. Технологическое развитие: исторические вехи и современность.
2. Сущность и особенности цифровой экономики
3. Свойства цифровых технологий и определения цифровой экономики.
4. Четвертая промышленная революция и технологические основы цифровой экономики
5. Большие данные
6. Нейротехнологии и искусственный интеллект.
7. Системы распределенного реестра (блокчейн).
8. Промышленный интернет (индустриальный интернет вещей).
9. Цифровая трансформация отраслей экономики
10. Стратегии перехода к цифровой экономике: проблемы и риски.

6. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины

6.1. Оценочные средства и критерии оценивания для текущей аттестации

Виды текущего контроля, предусмотренные рабочей программой дисциплины:

- 1) устный опрос;
- 2) выполнение аналитических заданий;
- 3) подготовка докладов;
- 4) написание эссе;
- 5) подготовка учебного проекта в форме презентации.

1. Требования к устному ответу на вопросы семинарского (практического) занятия

Ответы студенты должны иллюстрировать конкретными примерами, опираться на нормативно-правовую базу, прослеживать связи между теоретическими и практическими положениями учебной дисциплины, применять теоретические знания к решению вопросов.

Устный ответ предполагает:

- грамотность устной речи;
- уверенность устной речи;
- убедительность устной речи;
- ясность, точность;
- строгая последовательность, иллюстрация.

Критерии оценки устного ответа

При оценке ответа учитывается:

- полнота и правильность ответа;
- степень осознанности и понимания изученного;
- уровень оформления ответа.

<p>«Отлично» ставится, если студент:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - обстоятельно и достаточно полно излагает материал; - обнаруживает полное понимание материала, может обосновать свои суждения, привести примеры; - строит ответ последовательно.
<p>«Хорошо» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание материала, однако:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - допускает единичные ошибки, но исправляет их самостоятельно после замечаний преподавателя; - не всегда может убедительно обосновать свое суждение; - допускает отдельные погрешности.
<p>«Удовлетворительно» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных теоретических положений темы, но:</p>	<ul style="list-style-type: none"> -излагает материал недостаточно полно; - не может обосновать свои суждения и привести необходимые примеры; нарушает последовательность в изложении материала.
<p>«Неудовлетворительно» ставится, если студент:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - обнаружил незнание большей части темы (раздела, вопроса); - при ответе на вопрос искажает его смысл; - излагает материал беспорядочно и неуверенно.

Оценка может быть поставлена студенту как за единовременный ответ, так и за ответ, рассредоточенный во времени, т.е. за сумму ответов, данных в процессе занятий.

2. Требования к выполнению аналитических заданий

Это виды самостоятельной работы студента по аналитической обработке информации, принятию самостоятельных решений, инициированию творческих идей, их оформлению в творческие продукты.

Критерии и показатели оценки:

- соответствие содержания теме (0/1);
- четкость и логичность изложения (0/1);
- полнота знаний теоретического контролируемого материала (0/1);
- свободное владение информацией (0/1);
- применение научной терминологии (0/1);
- наличие аргументации (0/1);
- оригинальность, новизна идеи (для творческих работ) (0/1);
- знание альтернативных подходов к проблемному вопросу;
- оперирование практической информацией (умение приводить примеры) (0/1);
- умение делать логические умозаключения и выводы (0/1);
- соответствие оформления требованиям (0/1);
- работа сдана в срок (0/1).

Критерии оценки:

Количество баллов	Оценка
Более 9	отлично
от 7 до 8	хорошо
от 6 до 7	удовлетворительно
от 0 до 5	неудовлетворительно

3. Требования к подготовке докладов и критерии их оценки

Требования к докладу

Структура доклада:

- титульный лист;
- оглавление (в нем последовательно излагаются названия пунктов доклада, указываются страницы, с которых начинается каждый пункт);
- введение (формулирует суть исследуемой проблемы, обосновывается выбор темы, определяются ее значимость и актуальность, указываются цель и задачи доклада, дается характеристика используемой литературы);
- основная часть (каждый раздел ее, доказательно раскрывая отдельную проблему или одну из ее сторон, логически является продолжением предыдущего; в основной части могут быть представлены таблицы, графики, схемы);
- заключение (подводятся итоги или дается обобщенный вывод по теме доклада, предлагаются рекомендации);
- список использованных источников.

Требования к оформлению доклада

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц (поля страницы: левое – 35 мм, правое – не менее 10 мм, верхнее и нижнее – не менее 20 мм; шрифт Times New Roman кегль 14, межстрочный интервал 1,5; каждая новая структурная часть работы начинается с новой страницы); все приложения к работе не входят в ее объем.

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.
Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата.

Критерии оценки доклада

- раскрытие актуальности темы исследования;
- соответствие содержания теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- соответствие оформления доклада стандартам.

Оценка показателей по критериям в баллах:

1. Выполненное задание наиболее полно соответствует данному критерию – 3 балла;
2. Выполненное задание в достаточной степени соответствует данному критерию – 2 балла;
3. Выполненное задание частично соответствует данному критерию – 1 балл;
4. Выполненное задание не соответствует данному критерию – 0 баллов.

Количество баллов	Оценка
8 и более	Зачтено
Менее 8	Не зачтено

Примерные темы докладов

1. Критерии выделения рыночных ниш.
2. Виды конкуренции и их использование в практике работы фирмы.
3. Анализ факторов микросреды конкретной фирмы.
4. Влияние факторов макросреды на факторы микросреды фирмы.
5. Снижение затрат как основа использования методов ценовой конкуренции.
6. Система методов неценовой конкуренции в практике фирм современной России.
7. Характеристика цифровой трансформации региона. Цифровой муниципалитет.
8. Конкурентные позиции и бренд Смоленской области
9. Сохранение конкурентоспособности региона в период кризиса

4. Требования по написанию эссе и критерии его оценки

Эссе - это прозаическое сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.

Структура эссе определяется предъявляемыми к нему требованиями:

1. Мысли автора эссе по проблеме излагаются в форме кратких тезисов;
2. Мысль должна быть подкреплена доказательствами, поэтому за тезисом следуют аргументы.

Аргументы – это факты, явления общественной жизни, события, жизненные ситуации и жизненный опыт, научные доказательства, ссылки на мнение ученых и др. Лучше приводить два аргумента в пользу каждого тезиса: один аргумент кажется неубедительным, три аргумента могут «перегрузить» изложение, выполненное в жанре, ориентированном на краткость и образность.

Таким образом, эссе приобретает кольцевую структуру (количество тезисов и аргументов зависит от темы, избранного плана, логики развития мысли):

- вступление;
- тезис, аргументы;

- тезис, аргументы;
- тезис, аргументы;
- заключение.

При написании эссе важно также учитывать следующие моменты:

1. Вступление и заключение должны фокусировать внимание на проблеме (во вступлении проблема ставится, в заключении – резюмируется мнение автора);
2. Необходимо выделение абзацев, красных строк, установление логической связи абзацев: так достигается целостность работы;
3. Стиль изложения: эссе присущи эмоциональность, экспрессивность, художественность. Впрочем, стиль отражает особенности личности, об этом тоже полезно помнить.

Критерии оценки эссе

Критерии	Показатели	Баллы			
		2 (слабо)	3 (удовл.)	4 (хорошо)	5 (отл.)
Структура	Эссе соответствует теме				
	Собственная точка зрения на проблему				
Логика и аргументация изложения материала	Раскрытие актуальности выбранной темы				
	Аргументы логически структурированы				
	Факты представлены точно				
	Строгий критический анализ ключевых понятий (концепций)				
Новизна	Оригинально и творчески				
Стиль	Аккуратное письмо				
	Концентрированный текст				
Оформление	Четко и хорошо оформленная работа				
	Разумный объем				
Грамотность	Грамматически правильные предложения				
	Нет орфографических ошибок				
	Эффективное использование схем / таблиц для подтверждения аргументов				
Источники	Адекватное использование источников				

Количество баллов	Оценка
От 35 до 65	зачтено
Менее 35	не зачтено

Предлагаемые темы эссе

1. Формирование новых рынков в условиях цифровой трансформации.
2. Сущность и определение цифрового маркетинга и бренд менеджмента
3. Принципы функционирования бизнеса в экономике платформ
4. Стратегии развития информационного общества в РФ и программа «Цифровая экономика Российской Федерации» в РФ.

5. Цели и задачи нормативно-правового регулирования цифровой трансформации экономики
6. Риски и проблемы с которыми сталкиваются бизнес, общество и государство в переходе к цифровизации
7. Рынки и отрасли цифровой экономики
8. Особенности интернет-аудитории в России

5. Требования к подготовке учебного проекта в форме презентации и критерии его оценки

Требования к оформлению презентаций

ОФОРМЛЕНИЕ СЛАЙДОВ	
Стиль	Соблюдайте единый стиль оформления. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
Фон	Для фона выбирайте более холодные тона (синий, зеленый).
Использование цвета	На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
Анимационные эффекты	Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде. Анимационные эффекты не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ	
Содержание информации	Используйте короткие слова и предложения. Минимизируйте количество предлогов, наречий, прилагательных. Заголовки должны привлекать внимание аудитории.
Расположение информации на странице	Предпочтительно горизонтальное расположение информации. Наиболее важная информация должна располагаться в центре экрана. Если на слайде располагается картинка, надпись должна располагаться под ней.
Шрифты	Для заголовка – не менее 24. Для информации – не менее 18. Шрифты без засечек легче читать с большого расстояния. Нельзя смешивать разные типы шрифтов в одной презентации. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Прописные буквы читаются хуже строчных.
Способы выделения информации	Следует использовать: рамки, границы, заливку; разные цвета шрифтов, штриховку, стрелки; рисунки, диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов.
Объем информации	Не стоит заполнять один слайд слишком большим объемом информации: люди могут одновременно запомнить не более трех фактов, выводов, определений. Наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отображаются по одному на каждом отдельном слайде.
Виды слайдов	Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом; с таблицами; с диаграммами.

Критерии оценки проекта

Учебный проект оценивается по двум аспектам:

1. Оценка содержательной части проекта;
2. Оценка навыков защиты проекта.

К критериям оценки содержательной части проекта относятся следующие:

1. Раскрытие актуальности темы исследования;
2. Соответствие содержания теме;
3. Глубина и степень проработанности проекта;
4. Правильность и полнота использования источников.

Оценка соответствия критериям в баллах:

1. Проект наиболее полно соответствует данному критерию – 3 балла;
2. Проект в достаточной степени соответствует данному критерию – 2 балла;
3. Проект частично соответствует данному критерию – 1 балл;
4. Проект не соответствует данному критерию – 0 баллов.

Максимальный балл оценки содержательной части проекта: 12 баллов.

К критериям оценки навыков защиты проекта относятся:

1. Качество доклада;
2. Качество ответов на вопросы;
3. Использование демонстрационного материала;
4. Оформление демонстрационного материала.

Критерии оценки защиты проекта

№ п/п	Критерий	Оценка (в баллах)
1.	Качество доклада	1 – доклад зачитывается; 2 – доклад пересказывается, докладчик не демонстрирует свободного владения материалом; 3 – доклад пересказывается, докладчик свободно владеет материалом.
2.	Качество ответов на вопросы	1 – нет четкости ответов на большинство вопросов; 2 – даны ответы на большинство вопросов; 3 – ответы на все вопросы убедительны, аргументированы.
3.	Использование демонстрационного материала	1 – демонстрационный материал представлен, но не используется в докладе; 2 – представленный демонстрационный материал периодически используется в докладе; 3 – представленный демонстрационный материал используется в докладе, информативен, автор свободно в нем ориентируется.
4.	Оформление демонстрационного материала	1 – представлен плохо оформленный демонстрационный материал; 2 – демонстрационный материал хорошо оформлен, но есть недочёты; 3 – к демонстрационному материалу претензий нет.

Максимальный балл оценки защиты проекта: 12 баллов.

Общие критерии оценки проекта

- 24 – 20 баллов – оценка «отлично»;
19 – 18 баллов – оценка «хорошо»;
17 – 12 баллов – оценка «удовлетворительно»;
менее 12 баллов – оценка «неудовлетворительно».

6.2. Оценочные средства и критерии оценивания для промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация предусматривает проведение зачета. Промежуточная

аттестация осуществляется в период семестровых экзаменационных сессий и завершает изучение дисциплины.

Зачет предполагает проверку знаний обучаемых за учебный семестр.

Оценка «зачтено» выставляется студенту:

- 1) отработавшему 75% практических занятий;
- 2) получившему оценку «зачтено» при написании эссе;
- 3) получившему оценку «отлично» - «удовлетворительно» за выполнение проекта:
- 4) получившему оценку «зачтено» за выполнение доклада.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту:

- 1) отработавшему менее 75% практических занятий;
- 2) И/ИЛИ получившему оценку «не зачтено» при написании эссе;
- 3) И/ИЛИ получившему оценку «неудовлетворительно» за выполнение проекта;
- 4) И/ИЛИ получившему оценку «не зачтено» за выполнение доклада.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

7.1 Основная литература

1. Абчук, В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 239 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01757-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451114>.

2. Одинцов, А. А. Основы менеджмента : учебное пособие для вузов / А. А. Одинцов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 210 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04814-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453045>.

7.2 Дополнительная литература

1. Мардас, А. Н. Основы менеджмента. Практический курс : учебное пособие для вузов / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 175 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07558-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453321>.

2. Менеджмент : учебник для вузов / Ю. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Ю. В. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 448 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03372-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469202>.

3. Спивак, В. А. Лидерство : учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-6921-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450316>.

7.3 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Информационно-управленческий «Портал «У»». <http://port-u.ru/>
2. Электронная библиотека. Для вузов и ссузов. biblio-online.ru
3. Законодательно-правовая электронно-поисковая база по организации производства (Консультант. Гарант).
4. Федеральный образовательный портал. — URL: <http://ecsocman.hse.ru/>.
5. Электронная база данных «Polpred.com. Обзор СМИ» - <http://polpred.com>
6. Поисковые системы <http://www.google.ru/>, www.yandex.ru/ и др.

8. Материально-техническое обеспечение

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: 214000, г. Смоленск, ул. Пржевальского, д.4, уч. корпус № 2, ауд. 510.

Стандартная учебная мебель (60 учебных посадочных места), стол и стул для преподавателя – по 1 шт.

Кафедра для лектора – 1 шт.

Доска настенная трехэлементная – 1 шт.

Проекционный экран LUMA – 1 шт.

Мультимедиапроектор Acer – 1 шт.

Ноутбук HP 530 – 1шт.

Колонки Genius – 1 шт.

Помещение для самостоятельной работы: 214000, г. Смоленск, ул. Пржевальского, д.4, уч. корпус №2, ауд. 520 (компьютерная лаборатория с выходом в Интернет)

Компьютерный студенческий стол – 15 шт.

Компьютерный стол для преподавателя – 1 шт.

Интерактивная доска IQBoard

Мультимедиа проектор Optima PX 329 DLP

16 персональных компьютеров с выходом в Интернет

Стандартная учебная мебель (16 учебных посадочных мест).

9. Программное обеспечение

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный АО «Лаборатория Касперского».

Microsoft Open License в составе:

– Microsoft Windows Professional XP, 7, 8, Server Russian;

– Microsoft Office 2003-2016 Russian.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 03B6A3C600B7ADA9B742A1E041DE7D81B0
Владелец: Артеменков Михаил Николаевич
Действителен: с 04.10.2021 до 07.10.2022