

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»)

Филологический факультет
Кафедра журналистики и издательского дела

УТВЕРЖДАЮ
Декан филологического факультета
« 31 »  О. С. Перетятая
2021 г.

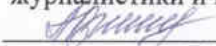
Приложение к рабочей программе учебной дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
обучающихся по дисциплине

Издательский бизнес

По направлению подготовки	42.03.03 Издательское дело
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная
Курс	2-й (3-й семестр)

Разработчик:
канд. филол. наук, доцент кафедры
журналистики и издательского дела
Куянцева Е.А.

И. о. заведующего кафедрой
журналистики и издательского дела
 Дроздова А. В.
«26» августа 2021 г., протокол № 1

Луганск, 2021

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1. Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения основной образовательной программы

Процесс освоения дисциплины направлен на овладение следующими компетенциями:

- способность ориентироваться в нормативно-правовой области издательско-распространительской деятельности (ОПК-5);
- способность принимать управленческие решения и осуществлять оперативный контроль проектной издательской деятельности (ПК-13);
- способность формировать ассортимент предприятий распространения издательской продукции на основе изучения спроса и предложения (ПК-30);
- способность анализировать клиентскую базу (ПК-31);
- способность осуществлять обслуживание оптовых и розничных покупателей (ПК-32);
- способность принимать управленческие решения по реализации издательского проекта (ПК-34);
- способность организовывать работу с авторами (ПК-35);
- способность подготавливать издательские (лицензионные) договоры, вести их реестр (ПК-36);
- способностью организовывать внутрииздательский документооборот (ПК-37).

1.2. Этапы формирования компетенций и средства оценивания уровня их сформированности.

Этапы формирования компетенций	Компетенции	Контрольно-оценочные средства / способ оценивания
Тема 1. Предпринимательская деятельность в книжном деле.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы.
Тема 2. Правовое регулирование издательского бизнеса.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы.
Тема 3. Планирование работы издательства.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.
Тема 4. Работа издательства с автором. Издательский портфель.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.
Тема 5. Ценовая политика издательства.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.
Тема 6. Управление издательством.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36,	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.

	ПК-37	
Тема 7. Продвижение книги на рынок.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.
Тема 8. Основные тенденции развития современного издательского бизнеса.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Вопросы для обсуждения на практических занятиях, задания для самостоятельной работы, темы проектов.
Промежуточная аттестация.	ОПК-5, ПК-13, ПК-30, ПК-31, ПК-32, ПК-34, ПК-35, ПК-36, ПК-37	Типовые задания промежуточного контроля (вопросы к зачету).

1.3. Описание показателей формирования компетенций.

Код компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели)
ОПК-5	<p>Знать: основные стандарты и единицы измерения издательской продукции; закон о защите авторских прав и смежных правах.</p> <p>Уметь: применять основные стандарты в профессиональной деятельности.</p> <p>Владеть: навыками применения нормативно-правовой базы в области издательско-распространительской деятельности.</p>
ПК-13	<p>Знать: формы и методы работы редактора на всех этапах редакционно-издательского процесса; теоретические основы и базовые принципы подготовки издательского проекта.</p> <p>Уметь: организовывать и осуществлять управление подготовкой издания к выпуску в свет и его распространением.</p> <p>Владеть: навыками анализа потенциала и управления издательским проектом; методикой оперативного контроля в проектной издательской деятельности.</p>
ПК-30	<p>Знать: методы анализа спроса и предложения; логистическую инфраструктуру оптовой и розничной книжной торговли; способы распространения издательской продукции.</p> <p>Уметь: анализировать спрос и предложение на рынке издательской продукции для формирования ассортимента; планировать эффективную ассортиментную политику с учетом различных факторов.</p> <p>Владеть: навыками формирования ассортимента предприятий распространения издательской продукции на основе изучения спроса и предложения.</p>
ПК-31	<p>Знать: типы каналов распространения издательской продукции; способы ведения клиентской базы.</p> <p>Уметь: создавать клиентскую базу, проводить ее анализ.</p> <p>Владеть: навыками создания, расширения и управления базами данных клиентов.</p>
ПК-32	<p>Знать: основные каналы распределения издательской продукции и посредников; способы совершенствования товаропроводящих торговых систем на базе концепций логистики.</p> <p>Уметь: использовать методики разработки и реализации оптимальных программ продвижения изданий, осуществлять поиск инновационных</p>

	<p>решений в политике сбыта продукции.</p> <p>Владеть: навыками формирования ассортимента, коммуникационной политики, прочих параметров обслуживания оптовых и розничных покупателей.</p>
ПК-34	<p>Знать: основные принципы и функции управления в издательском деле; способы принятия управленческих решений в организациях книжного бизнеса.</p> <p>Уметь: использовать свои знания в практике издательского дела; организовать деятельность предприятия издательского дела.</p> <p>Владеть: навыками принятия управленческих решений по реализации издательского проекта.</p>
ПК-35	<p>Знать: особенности взаимодействия с авторами, виды авторских договоров.</p> <p>Уметь: выстраивать взаимовыгодные отношения с авторами.</p> <p>Владеть: навыками организации работы с авторами.</p>
ПК-36	<p>Знать: особенности взаимодействия с авторами, виды авторских договоров, способы ведения реестров.</p> <p>Уметь: вести реестр издательских (лицензионных) договоров.</p> <p>Владеть: навыками подготовки издательских (лицензионных) договоров.</p>
ПК-37	<p>Знать: систему и специфические характеристики внутрииздательского документооборота.</p> <p>Уметь: определять степень конфиденциальности и коммерческой ценности документа.</p> <p>Владеть: навыками составления отдельных внутрииздательских документов.</p>

1.4. Критерии оценивания компетенций на разных этапах их формирования.

Система оценивания учебных достижений студентов очной формы обучения

Вид учебной работы	Количество баллов
3 семестр	
Устные ответы на практических занятиях	35
Самостоятельная работа студента	10
Контрольная работа	10
Проект	20
Зачет	25
Итого:	100

Накопительная система оценивания по 100-балльной шкале

Четырехбалльная система оценивания экзамена	100-балльная система	Буквенная шкала, соответствующая 100-балльной шкале	Система оценивания зачета
Отлично	90–100	А – отлично – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.	Зачтено
Хорошо	83–89	В – очень хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с	

		освоенным материалом в основном сформированы; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.	
Хорошо	75–82	С – хорошо – теоретическое содержание курса освоено полностью; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно; все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.	
Удовлетворительно	63–74	Д – удовлетворительно – теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, содержат ошибки.	
Удовлетворительно	50–62	Е – посредственно – теоретическое содержание курса освоено частично; некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.	
Неудовлетворительно	21–49	FX – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса освоено частично; необходимые практические навыки работы не сформированы; большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий.	
Неудовлетворительно	0–20	F – неудовлетворительно – теоретическое содержание курса не освоено; необходимые практические навыки работы не сформированы; все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.	Не зачтено

2. КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

2.1. Оценочные средства текущего контроля.

Вопросы для обсуждения на практических занятиях (типовые)

1. Какие знания, необходимые для предпринимателя в книжном деле, можно считать специальными, а какие знания являются общими для других сфер предпринимательской деятельности?
2. В чем заключается закон спроса и предложения?
3. Какая организационно-правовая форма наиболее характерна для книжного дела?
4. Каким образом процесс планирования позволяет обеспечить экономическую устойчивость, конкурентоспособность и эффективность функционирования издательства?
5. Взаимосвязаны ли цена и формат издания?
6. С какой целью составляется план маркетинговой деятельности издательства?
7. Какое влияние оказывает на издательство и книготорговые предприятия окружающая маркетинговая среда?
8. Какова роль конкуренции в деятельности издательства или книготоргового предприятия?
9. Каковы критерии оценки конкурентоспособности издательского портфеля? Приведите примеры наиболее удачных издательских проектов по продвижению книжных изданий последних лет (отечественных или зарубежных).
10. Каковы функции бизнес-плана издательской фирмы?
11. Какие факторы определяют величину себестоимости издательской продукции?
12. Какие проблемы могут возникнуть в отношениях редактора и автора на этапе редакционно-подготовительной работы? Как их избежать?
13. Какие договоры в книжном деле наиболее значимы?
14. Какие факторы определяют коммерческий успех и востребованность издательского проекта? Как можно повысить его рентабельность?
15. С какими рисками сталкивается издательство при выводе нового издания на рынок?
16. В чем смысл издательского договора?
17. Что относится к субъектам книжного рынка?
18. Какова конечная цель книгораспространения?
19. Каковы основные принципы управления каналами товародвижения?
20. Чем отличается общеиздательская себестоимость от полной себестоимости издательской продукции?

Задания для самостоятельной работы студентов

1. Опишите внутренние и внешние условия работы конкретного предприятия отрасли печати, выпускающего продукцию для потребительского рынка. По результатам анализа сформулируйте цели развития предприятия.
2. Разработайте организационный бизнес-план для современного издательства, специализирующегося на выпуске литературно-художественных изданий для детей.
3. Продумайте идею для будущей книги. Создайте бриф, на основании которого автор сможет написать произведение для вашего издательства.
4. Проанализируйте наиболее коммерчески успешные серии художественной и нехудожественной литературы отечественных издательств (1 по выбору студента).
5. Рассчитайте авторский гонорар и сделайте вывод о целесообразности полистной или процентной оплаты, используя следующие входные данные: ставка за авторский лист – 1000 руб. Объем – 18 а.л. Роялти = 5%. Прибыль = 155 000 руб.

6. Вам поручено организовать сбыт гляцевых женских журналов (офсетной бумаги, печатной продукции цифровой мини-типографии, художественной литературы, учебной литературы). Опишите различные сбытовые сети для этого товара с уточнением выполняемых функций, достоинств и недостатков каждого варианта.
7. Какие переменные (кроме пола и возраста) можно использовать при выделении сегментов на рынке периодических изданий? Определите основные сегменты рынка периодических изданий.

Темы проектов

1. Методы продвижения издательской продукции в социальных сетях.
2. Продвижение электронных изданий.
3. Основы технологии брендинга в издательском деле.
4. Методы стимуляции сбыта на книжном рынке.
5. Концепция и подготовка проекта издания литературно-художественного произведения современного автора.
6. Концепция и подготовка проекта переводного издания.
7. Концепция и подготовка проекта издания научного сборника.
8. Концепция и подготовка проекта книжного издания для досуга.
9. Концепция и подготовка проекта научно-популярного издания.
10. Концепция и подготовка проекта серии современной зарубежной прозы.

2.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачет)

1. Особенности предпринимательской деятельности в книжном деле.
2. Деловая репутация в книжном бизнесе.
3. Имидж издательской фирмы.
4. Особенности книжного рынка.
5. Законы спроса и предложения.
6. Доход, издержки, прибыль. Факторы, влияющие на величину прибыли.
7. Правовое регулирование издательского бизнеса. Виды договоров.
8. Понятие, цели и задачи издательского планирования.
9. Основные этапы издательского планирования.
10. Виды издательского планирования.
11. Сущность и задачи стратегического планирования.
12. Бизнес-план издательской фирмы.
13. Работа издательства с автором.
14. Авторский договор. Его основные типы.
15. Издательский портфель в организации работы издательства.
16. Понятие плана выпуска, ассортимента издательской продукции, тиража.
17. Ценовая политика издательства.
18. Методы ценообразования.
19. Управление издательством.
20. Типы структур управления в издательском бизнесе.
21. Продвижение книги на рынок.
22. Роль логистики в продвижении книжной продукции.
23. Глобализация современного книжного рынка.
24. Интеграция книгоиздания в систему массмедиа. Основные формы интеграции.
25. Краудсорсинг в издательском бизнесе.